
BOLETIN DE LA
CAMARA DE COMERCIO DE GUATEMALA
LANUZA
REVISTA MENSUAL
TOMO IX
GUATEMALA, C. A., ABRIL DE 1930
NUMERO 92

SUMARIO

Pág.

COMERCIO

I.—Nuestro comercio con la América Latina, por el Ing. Norberto Domínguez. 3
II.—Algunos asuntos tratados en la Cámara 9
III.—Entrevista de un Redactor del Diario de Centro América con el señor Presidente de la Cámara de Comercio de Guatemala........................ 11
IV.—Cómo en Chile se están nacionalizando los Seguros........................ 13
V.—Utilizando ideas de los Empleados.... 17
VI.—La participación del Empleado en los beneficios del negocio.............. 23

AGRICULTURA

VII.—Arbol de mucha utilidad............ 29
VIII.—Valor fertilizante del estiércol de cuadra.............................. 31
IX.—Nueva industra agrícola para Guatemala............................ 35

INDUSTRIA

X.—Fabricación de ladrillos de cal y arena 37
XI.—Una industria de gran porvenir...... 39
XII.—Elaboración de jarabes de Guarapo... 41

DATOS DE IMPORTANCIA

XIII.—Tarifa para el Servicio Postal Aéreo Internacional....................... 42
XIV.—Itinerario de los Ferrocarriles Internacionales de Centro América....... 26 27
XV.—Tarifa de fletes de la United Fruit Co. 43
XVI.—Tarifa de pasajes de la United Fruit Co. 44
XVII.—Indicador Comercial e Industrial de los socios de la Cámara de Comercio de Guatemala..................... 45
XVIII.—Cotizaciones de Acciones.......... 52

BOLETIN DE LA CAMARA DE COMERCIO DE GUATEMALA

Abril de 1930 - Número 92

BOLETIN
DE LA
CAMARA DE COMERCIO DE GUATEMALA

Registrado como correspondencia de segunda clase, en la Administración de Correos de Guatemala, el día 20 de Febrero de 1930 bajo el número 41

TOMO IX	GUATEMALA, C. A., Abril de 1930.	NUM. 92

Nuestro Comercio con la América Latina

[Por el Ing. Norberto Domínguez]

Una de las grandes verdades en el orden social, que se impone por sí misma sin necesidad de grandes razonamientos a las personas que se ocupan en el estudio de los fenómenos económicos, es la de que las relaciones internacionales que, en el orden político ligan a los diversos países, dependen en gran parte de los lazos mercantiles que los unen. Los soñadores de la política, los poetas, los escritores románticos bien intencionados, y en general todas aquellas personas, que, profesando sentimientos nobles y generosos, viven sin embargo, lejos del contacto con las realidades de la vida, suelen ignorar esta verdad o cuando menos olvidarla con frecuencia.

Una prueba de tal afirmación la tenemos al estudiar nuestras relaciones con los países de la América Latina, pues siempre que en distintas épocas de nuestra vida como país independiente se ha hablado de ese tema y se ha tratado de estrechar nuestras relaciones con esos pueblos hermanos, se han invocado siempre los mismos argumentos, todos ellos de carácter sentimental. Siempre nos hemos referido a la comunidad de origen, lengua, religión y costumbres; a la identidad de ideales y aspiraciones; y a la necesidad de unirnos todos formando un conglomerado sólido y compacto, no precisamente con el objeto de asumir una actitud bélica ante otros países, sino para impedir la absorción por éstos, sin necesidad de una agresión armada, sino dentro de un régimen completamente pacífico y dentro de la más completa normalidad.

Especialmente nos hemos sentido amenazados, no militarmente, como digo, por los Estados Unidos, país que por su enorme población, por sus inmensas riquezas, por su posición geográfica y por su espíritu de acometividad y empresa, no sólo ejerce una indiscutible hegemonía sobre todo el continente americano, sino que es el más poderoso factor internacional en los asuntos del mundo entero, y ante el cual los países de la América Latina, aún estando todos estrechamente unidos, no pasamos de ser un factor de importancia muy secundaria.

Los pueblos hispanoamericanos, lo mismo que sus gobiernos, y no desde fechas recientes, sino desde las ya muy lejanas de la independencia de la América Española, se han preocupado siempre por realizar esa unión; pero nunca se habían intensificado tanto tales tentativas en México como después del triunfo de la Revolución, más especialmente aún, a partir del gobierno de D. Venustiano Carranza, cuyo hispanoamericanismo descendió hasta detalles nimios, tales como el de cambiar la nomenclatura de las calles de la ciudad de México, para dar a éstas, nombres de países hispanoamericanos, no siempre con mucho acierto, pues a algunas de las pequeñas repúblicas les tocaron calles que, por el objeto a que están dedicadas no les hacen mucho honor.

A ese mismo hispanoamericanismo hemos debido ciertas medidas, simpáticas y laudables, indudablemente; pero no tan eficaces como desearíamos, siendo de mencionarse entre ellas el establecimiento de numerosas legaciones y embajadas en los países de Centro y Sud América y el intercambio de altos intelectuales. De esta manera hemos podido conocer de cerca a distinguidos hombres de Estado, a inspirados poetas y a notables escritores de esos países. Indudablemente debemos felicitarnos por la realización de tal labor; pero para lograr el objeto que nos proponemos, debemos convenir en que es incompleta y en que necesitamos completaria por otra, menos idealista, si se quiere, pero más práctica y efectiva: el estrechamiento e intensificación de nuestras relaciones mercantiles con esos países.

Los Estados Unidos, con ese admirable sentido práctico que los distingue, lo han comprendido así, mejor que nosotros y han tenido una idea genial con la creación, conservación y hábil funcionamiento de un organismo especial, que, lejos de lastimar el sentimiento nacional de los países hispanoamericanos, lo halaga en sumo grado, y, al mismo tiempo permite a ese gran país continuar ejerciendo y fortificando su hegemonía en América, no solamente sin herir la susceptibilidad de los países hispanoamericanos, sino ayudados eficazmente por estos mismos. Me refiero a la oficina de la Unión Panamericana, que es el órgano oficial para la propaganda de la teoría política del Panamericanismo. Dicha oficina, establecida en Wáshington con el apoyo y ayuda del gobierno norteamericano, o cuando menos con la protección moral de éste, funciona admirablemente, pues está bajo la dirección de un personal selecto y son miembros de la Unión Panamericana, los representantes diplomáticos de los países de América. Publica un boletín en español, elegantemente impreso, en el que continuamente se insertan informaciones relativas a los países hispanoamericanos, así como también numerosos artículos de doctrina encaminados a divulgar las teorías y doctrinas norteamericanas en todo el continente.

Indudablemente la referida Unión y su órgano, han prestado servicios de gran utilidad y los países hispanoamericanos se han acostumbrado a ver en ellos un magnífico instrumento de unión y defensa; pero en estos últimos tiempos la política internacional seguida por los Estados Unidos en materia de comercio, especialmente en lo relativo a tarifas aduaneras, ha hecho pensar a varios de los referidos países que la referida unión, más que a ellos, a quien realmente ha servido, es a los Estados Unidos. Así ha sucedido, a

juzgar por lo que dice la prensa de información, que la República Argentina no se ha manifestado en estos últimos tiempos muy satisfecha con la actitud asumida por los Estados Unidos en su política aduanera.

El resultado ha sido que la famosa doctrina del Panamericanismo, que con tanto entusiasmo había sido aceptada, comienza a tener ya impugnadores, quienes le enfrentan otra doctrina que consideran que será mucho más popular entre los pueblos latinos de América; ésta es la del Hispanoamericanismo. Unámonos, dicen, todos los pueblos latinos de América y podremos formar un conjunto vigoroso y coherente, capaz de hacer pesar su acción en los asuntos internacionales.

La idea es noble y grandiosa; no habrá un hispanoamericano que no la aplauda y que no se sienta inclinado a trabajar por su realización; pero, cabe preguntar desde luego: ¿cuáles serán los procedimientos apropiados para realizarla? Desde luego conocemos ya los empleados desde hace mucho tiempo: los congresos internacionales soñando con federaciones impracticables; los folletos y discursos; las misiones diplomáticas y políticas especiales; la celebración de convenciones y tratados de amistad y comercio y otros por el estilo, que no pasan de ser idealismos románticos, dignos de aplauso y simpatía, indudablemente; pero que hasta ahora no han conducido a resultados prácticos de alguna importancia.

Hay, pues, que buscar por otros caminos la solución al problema. Hay que acudir a los medios prácticos y eficaces que provienen no tanto de la comunidad de ideas, cuanto de la comunidad de intereses; hay que considerar la cuestión desde el punto de vista económico más que desde el punto de vista político; hay que confiar más en el esfuerzo de los particulares que en la ayuda de los gobiernos. En resumen: si tanto ambicionamos la deseada unión de los pueblos hispanoamericanos, debemos convencernos de que no será por medio de la política, sino por medio del comercio, como llegaremos a realizarla. En ese sentido debemos hacer nuestros estudios de la cuestión; a ese fin deben tender nuestros esfuerzos y con tal objeto debemos emprender una activa propaganda.

En efecto. Es un principio universalmente reconocido desde los tiempos más remotos, que al comercio de las cosas sigue el cambio de las ideas y que el comercio es el más poderoso vehículo de la civilización, al mismo tiempo que el procedimiento más adecuado para crear lazos de unión aún entre los pueblos más distantes y heterogéneos.

Son, pues, los pueblos que más contacto mercantil tienen, los que más estrechan sus lazos políticos; y si nosotros deseamos la solidaridad hispanoamericana, por ese camino debemos buscarla. Crear poderosas corrientes mercantiles con Centro y Sud América será el procedimiento para fortificar el Hispanoamericanismo, y si no lograremos sobreponerlo al Panamericanismo, como ahora

se está pretendiendo, porque tal cosa es imposible, dada la inmensa importancia mercantil y política de los Estados Unidos, sí, cuando menos, le haremos desempeñar un papel más importante que el que actualmente desempeña.

Desgraciadamente, la importancia de las comunicaciones entre los pueblos no depende únicamente de la voluntad de ellos y de sus gobiernos, sino de condiciones geográficas fatales, que suelen poner entre ellos fuertes barreras. En este sentido, el continente americano dista mucho de ser una de las regiones privilegiadas del planeta. No tiene esa mutua penetración del continente y el mar que produce inmensos litorales y que facilita las comunicaciones marítimas, que son las más cómodas y baratas, como sucedió en la cuenca del Mediterráneo, que desde la más remota antigüedad fue considerada como la región previlegiada de la civilización. La altísima barrera de los Andes separa a Sud América en dos regiones naturales perfectamente distintas, dificultando las comunicaciones entre ellas, pues, como dicen los geógrafos, separa más una angosta cadena de montañas que un extenso Océano. La terminación del Ferrocarril Transandino, que pone en comunicación a la República de Chile con la Argentina, ha sido un gran paso en las relaciones hispanoamericanas, e influirá mucho para el desarrollo del comercio entre los pueblos de la América del Sur, los que por otra parte, han de continuar cruzando los Andes con vías férreas; pero no tanto como sería de desearse, pues sabido es que los fletes por ferrocarril siempre resultan caros. Los ríos navegables, que tanto han influído para el desarrollo de ciertos países, existen en América en la vertiente del Atlántico, pero no en la del Pacífico, donde las pendientes son tan pronunciadas que hacen imposible la navegación, que sólo es posible en las corrientes de muy escasa pendiente y gran caudal de aguas, como sucede en los ríos del lado del Atlántico. La barrera interpuesta entre los dos océanos, por la intensidad del continente, apenas interrumpida por la reciente construcción del canal de Panamá, cuyo paso tiene que resultar costoso, principalmente al tratarse de las mercancías de poco valor, ha sido un obstáculo insuperable para el desarrollo del comercio entre las vertientes del Atlántico y las del Pacífico. El inmenso macizo continental comprendido entre la falda oriental de los Andes y la costa del Atlántico, cruzada en gran parte por ríos, navegables en una buena parte de su trayecto, contiene riquezas incalculables, cuya explotación cada día es más activa; pero ni la escasa población de esos dos países, ni los elementos de que disponen permiten explotarlas en la enorme escala de que es susceptible tal explotación; el día en que tal cosa sea posible, el comercio de América se intensificará notablemente.

Si del comercio entre los pueblos de la América del Sur entre ellos mismos, pasamos al de éstos con México y Centro América, allí encontrarán obstáculos de otro género. Es el primero, la enormidad de las distancias entre las costas del hemisferio sur y del hemisferio norte en el Continente Americano y como consecuencia, la escasez de comunicaciones que además de escasas, resultan muy caras, lo que hace que sólo sean aprovechables ventajosamente para el transporte de pasajeros y de mercancías valiosas; inconveniente muy serio, pues precisamente el comercio que más necesitamos es el de las mercancías de poco valor, tales como cereales, artículos alimenticios y en general, productos agrícolas, forestales y pecuarios; ya que la naciente industria de los países hispanoamericanos no les pone por ahora, en condiciones de exportar productos industriales en escala apreciable. Por lo mismo, el primer punto que habría que estudiar al tratar de intensificar el comercio con la América del Sur, sería el de aumentar la frecuencia y disminuir el flete en las comunicaciones marítimas con aquellos países.

Los países de Centro América, por su proximidad a México, son los más indicados para el desarrollo de su comercio con nosotros, y en ese sentido se hace activa propaganda, tanto entre ellos como en nuestro país. Desgraciadamente, su población escasa, su desarrollo económico deficiente y sus vías de comunicación difíciles, cuando menos en algunas de sus regiones, son obstáculos para el desarrollo de su comercio. Sin embargo, en los últimos años estos pequeños países han realizado innegables progresos, que les auguran un brillante porvenir. El Ferrocarril entre México y la ciudad de Guatemala, que lleva ya algunos años de estar en explotación, y la muy reciente conclusión del que liga a esta última ciudad con la de San Salvador, significan enorme progreso, y, si, como es de esperarse, se continúa la construcción de la vía rumbo a Panamá, el comercio de Centro América se intensificará mucho, tanto con México como con la América del Sur.

En cuanto a las Antillas y especialmente la isla de Cuba, puede decirse que desde el punto de vista mercantil, son regiones privilegiadas de la Naturaleza, pues las regiones marítimas, especialmente las insulares, son los focos por excelencia, del comercio; en ellas, las actividades mercantiles son de producción espontánea. Esa feliz porción de América está, como vulgarmente se dice, a la otra puerta de los Estados Unidos; muy cerca de México y de Centro América; no muy lejos, gracias al canal de Panamá, de las repúblicas septentrionales de la vertiente sudamericana del Pacífico; en continuo contacto con Europa y a una distancia de Africa que no puede decirse que sea enorme. Esas islas riquísimas están destinadas a un inmenso progreso mercantil, especialmente a la exportación de frutos tropicales; pero tal corriente se dirigirá de preferencia a los Estados Unidos y en seguida a Europa, pues, mercantilmente hablando, Cuba y otras islas de las Antillas, pueden considerarse como una prolongación de los Estados Unidos.

Uno de los factores que más poderosamente tendrá que influir para el desarrollo del comercio entre los pueblos hispanoamericanos en un futuro no muy lejano, es el entusiasmo con que se están aplicando los modernos procedimientos de locomoción; es decir, el automóvil y el aeroplano; no porque éstos sean capaces de llegar a substituir nunca a los ferrocarriles y a las líneas de navegación, pues por su naturaleza misma tendrán que limitarse al tráfico de pasajeros, y si acaso al de la mercancía de mucho valor; pero sí porque su acción como medios de exploración y propaganda mercantil tiene que ser intensísima. Nada menos hace muy pocos días ví una carta de la América del Sur, en la que están marcadas todas las rutas aéreas en explotación o en proyecto para ser concluídas en un futuro muy cercano, y me quedé asombrado al ver la red tan grande de comunicaciones aéreas que rodea ya gran parte de la América del Sur. Y digo que rodea, porque están establecidas no muy lejos de las costas; lo que fácilmente se explica, pues las casi impenetrables regiones del interior del continente sólo podrán ser recorridas por aeroplanos, cuando se haga de ellas un estudio geográfico completo, cuando se encuentren en ellas y sean conocidos por los pilotos, buenos campos de aterrizaje naturales, o que se hayan construído campos artificiales con tal objeto.

Como ya este artículo ha resultado algo extenso, y a pesar de eso, en el interesante asunto en que me ocupo, no he pasado de tratarlo en términos generales, me propongo en el siguiente continuar con este tema, para expresar, ya con datos numéricos, cuál es la magnitud de nuestro comercio con cada uno de los países hispanoamericanos, cuáles son los artículos que constituyen ese comercio y cuál debe ser la actitud de nuestro país en tan importante asunto.

México,

29 de enero de 1930.

Algunos asuntos tratados en la Cámara de Comercio de Guatemala durante el presente mes

Entrevista al Presidente de la Cámara de Comercio de Guatemala

El Presidente informa que un Redactor del Diario de Centro América le solicitó una entrevista como Presidente de la Cámara, que él no se creyó autorizado a conceder o denegar, sin la autorización de la Junta Directiva. Las propuestas que le presentó el Redactor son: 1º Cuál es la situación del Comercio? 2º Si es mala, cuál es la causa y cuál es el remedio? 3º Su opinión acerca de la crisis 4º Su opinión acerca de la Tarifa y del Tribunal de Aduanas. 5º Qué hubo de la matrícula comercial?

Después de amplia discusión la Directiva autorizó al Presidente para que en nombre de la Cámara conteste por escrito dichas preguntas conforme fue publicado en dicho Diario y aparece en la página número 11 de este boletín, en este sentido: 1º La situación del comercio es mala. 2º Mejorar la situación general y el mercado monetario. 3º Que expondrá a que pueda volverse grave si se prolonga y acentúa. Propone la creación de un Comité en que estén representadas las fuerzas vivas de la nación para que estudie y proponga al Gobierno el medio de solucionar la crisis. 4º Que en conjunto son buenas y marcan un verdadero progreso. 5º Que la Cámara ignora si se ha proseguido su estudio

Pide la ayuda de la Cámara

Uno de los socios de la Cámara pide que la Cámara intervenga para que les sean devueltos unos baúles con mercadería que traía por México, vía Mariscal. Por los trámites llevados a cabo por la Cámara ante el Ministerio de Relaciones Exteriores y el Agregado Comercial de la Embajada de México, se obtuvo que se solucionara esta dificultad satisfactoriamente.

Nuevos socios

Solicitaron ingresar como miembros de la Cámara los señores Max Graf, Henry Hoefker y Julio Vlaminck quienes fueron aceptados después de dar el trámite correspondiente a sus solicitudes.

Cámara de Comercio Internacional de París

Pide la opinión de esta Institución con respecto a la aplicación de la ley del comprador y vendedor, y después de estudiarla detenidamente, la Cámara envió su dictamen conforme al estudio que presentó la Comisión de Legislación.

Certificación de patentes

Algunos socios de la Cámara solicitan la intervención de la Institución para evitar tener que obtener una certificación de su patente para enviar a Lívingston cada vez que tienen que mandar sacar licores de aquella Administración. Se dispuso gestionar ante el Ministerio de Hacienda quien autorizó a la Cámara para que solicite del Administrador de Rentas de Cobán, que al principio de cada mes avise por nota a la Administración de Lívingston quiénes han obtenido patente por ese mes con lo que se cumple el requisito de Ley y se evita el inconveniente y la pérdida inútil de tiempo que representa la obtención de una certificación cada vez. El señor Administrador aceptó la indicación.

TIPOGRAFIA "AMERICA"
J. Castañeda Godoy, herederos
CASA EDITORA DE ESTE BOLETIN

Entrevista de un Redactor del Diario de Centro América con el Sr. Presidente de la Cámara de Comercio de Guatemala

Cuando iniciamos esta serie de entrevistas que venimos publicando, visitamos al Presidente de la Cámara de Comercio, señor don R. Felipe Solares. Al saber el objeto de nuestra visita, el mencionado caballero se negó a darnos una respuesta categórica a las preguntas que le hiciéramos en esa ocasión. También nos dió una explicación que nos satisfizo indicándonos que si nos daba en tal momento contestación alguna, se debería considerar como su opinión personal, y no como la de la Cámara de Comercio. Nos indicó que sometería al estudio de los demás miembros de la Cámara nuestras preguntas, y que después de eso, tendría gusto en conversar con nosotros.

Hemos encontrado correcto el procedimiento, y gracias a eso, damos a conocer a nuestros lectores la opinión de uno de los sectores de las fuerzas vivas de la nación, con respecto a la situación actual, con la ventaja de que tales opiniones no se inspiran en el prejuicio político y menos del partidista, puesto que los comerciantes siempre se muestran ajenos a tales actividades, generalmente contraproducentes para ellos, preocupándose únicamente de la parte económica del país.

Las opiniones que publicamos a continuación se nos han dado por escrito:

Situación actual del Comercio

La del comercio no es más que un reflejo o resultante de la situación general, pero además han ocurrido algunos factores a hacerla aún más penosa. En pocas palabras pueden condensarse las causas de que proviene la aflictiva situación del comercio: disminución muy sensible, y en muchos casos anulación completa, de la capacidad de la gente para comprar y para pagar. De consiguiente disminución de las ventas y de las entradas, en tanto que las obligaciones corresponden todavía a una situación normal a causa de la rapidez con que se ha precipitado la crisis; estrechez del mercado monetario que imposibilita el uso del crédito a firmas de primera que quedan expuestas a todas las contingencias consiguientes aunque su situación financiera sea de lo más sana. El factor especial que contribuyó a aumentar las dificultades del comercio consiste en la manera súbita con que el nuevo arancel de Aduanas fue puesto en vigor que en muchos casos significó verdadero desequilibrio para el comerciante que había hecho pedidos importantes basando sus cálculos en el arancel antiguo, como lo hizo observar la Cámara en su oportunidad. Esta circunstancia habría producido un efecto de muy poca importancia a no haber ocurrido la coincidencia de que la crisis comenzara precisamente en ese tiempo.

Dependiendo la malísima situación del comercio, de la falta de ventas y de la merma general de sus ingresos y de la imposibilidad de obtener dinero o créditos, el remedio es obvio: mejorar la situación general para que desaparezca o se reduzca la pobreza general y mejorar las condiciones del mercado monetario para que el comercio pueda obtener los recursos normales necesarios a su sostenimiento.

"Después de los estudios hechos por la Cámara y por las diferentes comisiones nombradas por el Consejo Superior de Aduanas, para proponer modificaciones a la Tarifa de Aduanas, puede la Cámara confirmar que en conjunto la

tarifa está bien hecha, y que representa un verdadero progreso con respecto a todas las anteriores, sin desconocer, naturalmente, que contiene algunos errores y omisiones que deben corregirse.

"En cuanto al Código de Aduanas, la Cámara manifiesta la opinión que ya ha expresado oficialmente antes, de que no sería prudente ni juicioso pretender alterarlo ni modificarlo, agregando que la Cámara considera el Código de Aduanas como el primer paso serio que se da para reorganizar el servicio administrativo, sobre bases científicas y modernas.

"La Cámara cree que las disposiciones contenidas en el Código de Aduanas y especialmente la creación del Consejo Superior de Aduanas, dan crédito al país y marcan el principio de una reorganización utilísima y necesaria.

"La Cámara ha recibido quejas y censuras acerca de algunos de los trámites que el Código establece. Pero la Cámara cree que esas críticas y censuras se basan principalmente en la inconveniencia que de momento pueden haber ocasionado a los comerciantes que las formulan y que para que no haya más ocasión de que se repitan, hay que esperar el tiempo razonable para que el comercio, pero especialmente el personal del servicio aduanal, haya adquirido práctica del nuevo sistema para que desaparezcan los entorpecimientos inevitables a toda innovación.

"Es indudable que si el personal superior de la Aduana está — como debe suponerse que está — bien penetrado de la eficacia del Código y de lo ventajoso que para la depuración y mejoramiento del servicio significan sus preceptos, se empeñará en cuidar de su correcta aplicación y cuidar que el personal a sus órdenes adquiera cuanto antes, un perfecto conocimiento del mecanismo general y de los detalles del nuevo sistema, y cuidará también de la selección y buena distribución de dicho personal. Y es indudable que en ese caso dentro de breve tiempo no habrá más motivos de quejas ni de censuras.

"Por otra parte la Cámara está persuadida de que no es razonable pretender juzgar con acierto de una Ley que introdujo una reforma tan radical, en el cortísimo plazo de dos meses que hace que está en vigor".

Opinión acerca de la crisis

La crisis puede definirse así: restricción de todos los negocios, falta de dinero y disminución del trabajo. Las instituciones de crédito tienen forzosamente por razón de las circunstancias que restringir o suspender créditos y de consiguiente escasean las facilidades cuando ellas serían más necesarias, pero no puede ser de otro modo.

La notable reducción en el valor de la exportación, desequilibra la balanza de pagos con todos sus serios peligros. El comercio, como ya se ha dicho, sufre de diversas maneras las consecuencias de la crisis y cada día se resiente más y se agrava más su situación.

Los agricultores carecen de una buena parte de los recursos necesarios para mantener sus industrias, teniendo en algunas localidades que reducir la producción, en otras reducir el número de sus jornales, y todos soportar el perjuicio de la baja de sus propiedades. Todas esas circunstancias han traído como consecuencia una pobreza general y falta de trabajo que es lo más penoso.

Si desde el punto de vista de la economía nacional se impone el buscar la solución a la crisis o por lo menos los medios de suavizarla, con mayor razón se impone a los poderes públicos desde el punto de vista del bienestar social. La Cámara cree que serían desastrosos los efectos de la crisis si ésta se agrava y se prolonga; que se impone una acción pronta y eficaz para conjurarla; a lo que el país entero debe cooperar.

No corresponde a la Cámara proponer lo que debe hacerse, ni tampoco está enterada de los planes que el gobierno se proponga desarrollar para el alivio de la situación. Y como un medio de obtener la cooperación del país entero cree la Cámara que pudiera el gobierno designar un Comité en que estuvieran representadas todas las fuerzas vivas de la nación, desde el trabajador hasta el banquero, que estudiaría la situación y propondría al gobierno los medios de resolver la crisis.

Matrícula Comercial

Ya en una ocasión la Cámara manifestó al ministerio de hacienda su opinión favorable acerca del proyecto de establecer la matrícula comercial y, si bien la Cámara sabe que algún estudio se comenzó en el ministerio en 1928, no sabe si se prosiguió dicho estudio.

Exclusivo para el Boletín de la Cámara de Comercio de Guatemala.

Como en Chile se están nacionalizando los Seguros

El tan discutido y palpitante postulado del nacionalismo halla en Chile sus más claras y precisas manifestaciones. Sin perturbar el desarrollo de la economía general, Chile se defiende contra la absorción del capital extranjero y evita también la emigración de sus propios capitales. Recientemente ha fundado la Caja Reaseguradora del Estado, encarando así el problema de la nacionalización de los Seguros.

Las finalidades de este interesante organismo, son explícitas y sencillas: tienden ellas a recibir los reaseguros de las compañías chilenas que no pueden colocarse entre ellas y a obligar a las compañías extranjeras que trabajan en el país a que coloquen en la Caja el 20% del total de sus operaciones. Por este medio la institución chilena retiene dentro del país cerca del 50 por ciento de los reaseguros nacionales que antes iban casi en su totalidad al extranjero.

Las compañías nacionales no pueden ahora reasegurar en compañías extranjeras, de manera que la Caja resume la mayor parte de las primas que salían del país.

Para formar la Caja, el Estado aportó la suma de $15.000,000 y obligó a las compañías chilenas a que invirtiesen en acciones de una serie que se denominó B (las de la serie A pertenecen al Fisco) el 5 por ciento de su capital y fondos de reserva acumulados, formándose así un capital total de 15 millones de pesos. Estas acciones no ganan dividendos, asegurándose de este modo la estabili-

dad financiera de la Caja y su desarrollo progresivo con los fondos de reserva que se van acumulando por este concepto.

Otro aspecto interesante de la Caja Reaseguradora de Cbile, la única propiamente de esta especie que hay en Sud América, es que a pesar de que su capital está por ahora limitado a quince millones de pesos, sus operaciones tienen la responsabilidad ilimitada del Estado con el objeto de facilitar y garantizar dichas operaciones con el extranjero, tal como ocurre con el Banco de Seguros del Estado del Uruguay.

El éxito de la Institución queda establecido con el antecedente de que en el primer año de su funcionamiento (julio de 1928 a igual fecha de 1929) la Caja ha percibido una utilidad neta de cerca de medio millón de pesos.

Con respecto a inversiones, la Caja ha escogido tres tipos de colocaciones: Negocios industriales y bancarios de primera clase, Bonos bipotecarios y del Estado, y Propiedades.

A fin de dar una idea acerca de la influencia de la institución chilena reaseguradora sobre el mercado de Seguros de Incendio, estampamos a continuación un significativo cuadro referente al movimiento de primas y siniestros durante su primer año de vida:

SECCION INCENDIOS	PRIMAS		Siniestros liquidados y por liquidar	
Prima bruta de la Caja	Monto	%	Monto	%
Prima bruta de la Caja..	$ 7.026,598.66	100	$ 1.343,410.06	19
Cedido a Comps. Nacs..	1.300,589.20	18½	444,754.28	11
Cedido primer Ex. Extr.	3.149,493.71	45	746,065.24	23½
Cedido 2º Ext. Extranj..	218,288.83	3	......	....
Otras cesiones.........	5,350.36	..	......	....
Retenido por la Caja...	2.352,786.56	33½	452,549.24	19

La Caja Reaseguradora chilena, a pesar de su juventud, poco más de un año de vida, y fundada a iniciativa del actual gobierno amplía cada vez más sus iniciativas. Actualmente trabaja en la Sección Marina que cubre los riesgos de Mercaderías, Fletes y Tesoro y ha abierto también la Sección Vida que ha prestado un concurso por demás eficaz a las compañías nacionales del ramo toda vez que al recibir sus seguros las robustece en forma por demás notable.

La reseña anterior da una idea precisa de la nueva institución chilena que ha venido a agregarse al conglomerado de felices innovaciones que en todos los órdenes administrativos ha introducido en corto plazo el progresista gobierno chileno.

Utilizando ideas de los empleados

Por Edward S. Cowdrick

La presentación de los empleados fue adoptada primero como un medio de ajustar las quejas de los trabajadores. Aparentemente ha servido ese propósito, y ahora las compañías, usando tales planes, han encontrado una multitud de posibilidades que aun los más perspicaces de ellos no sospechaban.

Los jefes y los obreros de la industria americana han ido descubriendo los unos el punto de vista de los otros y están aprendiendo también los problemas que tienen uno y otro. Han encontrado que los directores y los operarios piensan casi iguales acerca de los mismos problemas. Han aprendido que muchas de las cosas que anteriormente querían ajustar por medio de pleitos pueden ser arregladas mejor y más fácilmente sacando los hechos a la luz para que todos los vean y los consideren juntos en forma seria y razonable.

Todavía no se puede decir con exactitud lo que esto significa para la industria americana y para la sociedad. Seguramente no significa todo lo que pensaban los primeros partidarios de la cooperación entre los empleados y los directores. Por una cosa, nos falta mucho para llegar a una "democracia industrial" y no hay indicación de que vamos en esa dirección, lo cual, considerando todo, es mejor: los operarios no están dirigiendo el negocio, ni quieren hacerlo, ni saben cómo.

Por lo contrario, están haciéndose aparentes unos resultados completamente inesperados; algunos de estos resultados ya han tomado formas suficientemente tangibles para permitir, por lo menos, un examen preliminar y una valuación.

Cuando la representación de los empleados fue adoptada por primera vez, fue considerada principalmente como expediente con qué ajustar las quejas y proteger a los operarios de la tiranía caprichosa de algunos de sus jefes. Esta opinión solamente natural desde que en esos días les faltaba a los establecimientos industriales la maquinaria para ajustar las quejas. Pero ahora, en las compañías que tienen un plan moderno del personal, los microbios de la infección en el trabajo dentro de los talleres han sido mediatamente esterilizados, y los arreglos de día en día de las dificultades entre los trabajadores y los mayordomos requieren sólo un poco del tiempo de las conferencias y las comisiones colectivas.

La cooperación entre el empleado y el Director.

Entre tanto, algunos de los ferrocarriles han puesto en operación un método todavía más nuevo de hacer las negociaciones y éste se llama la cooperación de las uniones y la dirección. Se distingue del tipo normal de representación de empleados, principalmente por el hecho que las uniones de oficios obran en pro de los empleados en ajustar y en negociar asuntos importantes como los salarios, las horas y otras condiciones del trabajo, mientras que otras comisiones suplementarlas son formadas para reunirse con los directores para proyectar mejoramientos del negocio en general. Unos sistemas de cooperación algo semejantes a esos planes de los ferrocarriles están en operación en unas pocas industrias manufactureras.

Entre esos dos sistemas, es decir, la representación de los empleados y la cooperación de las uniones y los directores no existe una diferencia fundamental. Del escogimiento de uno y otro en los diferentes establecimientos depende las actitudes de los empleados y los directores hacia las uniones de oficios. El argumento aquí es que cada uno de ellos promueve un método para meter los pies de los operarios y de los jefes debajo de la misma mesa y endereza sus cabezas a trabajar en busca de las soluciones de los mismos problemas.

Cuando una compañía establezca un plan de representación o de cooperación de empleados y directores, es probable que los administradores del trabajo lleguen a tener un concepto más grande de la importancia de los individuos conectados con el negocio y su responsabilidad para el éxito de ello. Esto no siempre era tan verdadero como ahora. Hubo tiempo, antes de 1920, cuando muchos jejes que estaban procurando establecer relaciones satisfactorias con sus empleados, pensaban que la cosa más eficaz era ocupar un hombre a quien ellos llamaban "el animador" y dejar el asunto a él.

Entre las muchas cosas que perdieron en popularidad en los dos o tres años empezaron con 1920 eran "los animadores". El director de relaciones industriales de 1930 es de un carácter completamente distinto con calidades, experiencias y personalidad enteramente opuestas a aquellas de muchos de sus predecesores. Además, él no está dirigiendo el trabajo de la administración del personal; él está prestando ayuda experta a los oficiales altos, quienes, como ya se comprende, tienen la principal responsabilidad para las condiciones del trabajo.

Particularmente en los establecimientos que tienen métodos sistemáticos de trato entre los empleados y los directores, la eficacia de aquéllas se juzgan en parte por su habilidad en mantener relaciones armoniosas con los operarios. Como resultado, los administradores, desde los presidentes y subjefes para abajo, están dando a la dirección del trabajo un estudio y una atención que hubieran sido considerados visionarios hace solamente unos pocos años.

En esta parte de sus responsabilidades están poniendo por obra no sólo las buenas intenciones sino también la inteligencia. Están buscando los métodos más modernos y más previstos y algunos han buscado la técnica de dirigir conferencias para prepararse a guiar las discusiones con sus empleados.

Este mejoramiento en el manejo de la industria, el cual se debe repetir, es debido en gran parte a la adoptación del trato colectivo entre los jefes y los representantes o comisiones de los empleados, de ninguna manera está limitado a los oficiales altos. Es, tal vez, más notable entre los mayordomos. Al principio los mayordomos no eran los mejores amigos de un sistema que les forzaba reconocer a las comisiones elegidas por los operarios.

Habían estado dirigiendo sus trabajos más o menos como a ellos les gustaba con tal que el producto no cayera por debajo de la norma requerida. Además, la mayoría de ellos habían dirigido sus trabajos regularmente bien. Entonces, y a veces sin aviso, vino una innovación confusa que parecía amenazar sus privilegios más estimados. Fueron arrastrados de repente a una situación nueva en la cual sus decisiones fueron sujetadas constantemente a revistas y exámenes; en la cual no pudieron ni aun despedir al empleado más bajo sin el peligro de que alguna comisión curiosa se acercaría a preguntarle qué fue el motivo. Con el tiempo los más de los mayordomos se adaptaron a estas nuevas condiciones. La mayoría de los que no pudieron hacer esto se encuentran ahora en otras ocupaciones.

Los Mayordomos están educándose.

Por unos pocos años pasados hemos visto el desarrollo de una nueva clase de mayordomo que es más inteligente y más eficiente. Este cambio se debe a varias causas, incluyendo mejor selección de hombres para el ascenso a las colocaciones de directores. Sin embargo, una causa importante que ha contribuído ha sido esa misma representación de los empleados, la cual muchos en el principio pensaban que seguramente iba a arruinar sus trabajos.

Teniendo necesidad de justificar cada acto oficial tanto en la vista de los superiores como de los subordinados y sabiendo la posibilidad constante de la publicidad por medio de las audiencias abiertas y las investigaciones, los mayordomos han aprendido muchas cosas acerca de la dirección, las cuales antes ni aun sospechaban.

Un prominente director de una fábrica lo explicó en estas palabras: "Después que un capataz ha sido culpado una o dos veces justamente por sus propios hombres en audiencias de comisiones colectivas de directores y empleados, él va a tener más cuidado en el manejo de su departamento. Desde entonces será un mayordomo mejor".

La mayor parte de las compañías que tienen planes para la representación requieren o por lo menos urgen con insis-

tencia que los empleados que tengan quejas procuren arreglarlas directamente con sus mayordomos antes de acudir a los oficiales altos o a la maquinarla colectiva de ajustamiento. Ya v.mos que en toda la Industria las quejas van arreglándose cada vez más en los talleres donde se orlginan.

Esto signlfica dos cosas. Los operarios están aprendiendo a tratar con la dirección usando las orgauizaciones regulares mientras que propiamente guardan en reserva las comislones y conferencias representativas y los mayordomos están tomando cuidado que lo menos posible de las quejas paseu por ellos para ser arregladas por las autoridades más altas. Esto hace la disclplina de los talleres más justa, con menos fricción y mejor tono de eficlencia y moral que resulta de una direcclón.

Algunos de los mayordomos han progresado hasta el punto donde usan de propósito a los representantes elegidos por los operarlos para que les ayuden en la solución de los problemas diarios de la producción. Tales mayordomos consultan con los representantes acerca del programa del trabajo, del arreglo de las cuotas, de los sueldos y del aumento o reducción del personal. Algunas veces consultan con los representantes aun acerca de asuntos de la dlsciplina del taller y buscan su aprobación antes de aconsejar que un obrero Incompetente sea despedldo.

Es de los mayordomos de esta clase que se oye, de vez en cuando, el testimonio que la representación de los empleados o la cooperaclón de empleados y directores es una verdadera ayuda en acabar el trabajo de cada día y que a ellos no les gustaria procurar dirigir sus departamentos sin ellos.

No es solamente en la enseñanza de mejores métodos de tratar con los empleados que la representación de estos ha tenldo efectos Instructivos. Por medlo de una vla doble de comunicación entre la direcclón y el personal de operaclones, ha servido a llumlnar a cada grupo en cuanto a los problemas, los sentimlentos y los puntos de vista del otro. En muchas compañías los principios fundamentales de la economía, de ciencla monetaria y la ingenlería son discutidos seriamente en las reunlones colectivas de los oficiales y los empleados. A veces algunos especialistas de adentro o de afuera de la organlzación de la compñíaa son convidados a dar informaclones en dichas reuulones.

Algunas veces el descubrimiento de datos por comisioues colectivas ha llegado a ser una investigación verdaderamente científica. Los empleados y los oficiales de clerta compañía de ferrocarrll, deseando consIderar las demandas en cuanto a los sueldos sobre una base lógica y científica, han hecho repetidas veces un examen detallado de las escalas de sueldos y los costos de la vlda en varias industrias y en varias localidades. Una compañía industrlal que opera bajo un plan de representación en otras compañías.

Hablan con los obreros también.

Y la representaclón de los empleados va operar a la mayor ventaja mutua; una cosa preparatlva que es de suma Importancia es que los dlrectores confían en los obreros.

El jeje que da conferenclas sobre la economía en térmlnos abstractos mlentras que reserva los hechos concretos acerca del negocio, tendrá poco éxito en iluminar a sus empleados o en conseguir su apoyo. Cada año más y más directores están aprendiendo esta lección fundamental.

En algunas compañías cada informe anual está explicado en detalle a los representantes de los empleados o por los mayordomos o por los oficiales altos de los departamentos financieros. Muchos gerentes tlenen la costumbre de entrar en los salones de las reuniones colectlvas con los diarios de los gastos debajo del brazo y de enseñar a los operarios esos mlsterios que antes eran guardados como secretos privados.

En algunas compañías los empleados reclben informes de los pedidos que ha hecho la compañía, de las perspectlvas de las operaclones y de los empleados. A veces los directores han dado aviso a los representantes de los empleados que probablemente tendrían que suspender el

Droguería "KALTWASSER"

IMPORTACION
Y VENTA AL POR MAYOR DE

Drogas, Productos Químicos, Especialidades farmacéuticas, Añilinas, Medicamentos Veterinarios, etc.

Depositarios Generales de:

"La Química Industrial" "BAYER-MEISTER-LUCIUS" "Weskott & Co."

Productos Farmacéuticos, Biológicos, Veterinarios, Agrícolas, Sueros, Vacunas y Productos químicos.

REPRESENTANTES GENERALES DE:

"I. G. FARBENINDUSTRIE AKTIENGESELLSCHAFT"

Casa: Hoechst a/Main: AÑILINAS para todas las industrias.

Depósito de las afamadas añilinas marca "BAYER" en latas soldadas originales, que ofrecemos según tarjetas de muestras a disposición de nuestros clientes.

Depósito de los colorantes "CINNIA" para teñir en casa toda clase de géneros modo de empleo sencillo.

Depósito del "BLANKIT" y "AZUL INDANTHREN" para blanquear y colorar azúcar y panela respectivamente.

Casa: Frankfurt a/M.: PRODUCTOS QUIMICOS para las industrias, especialmente para tintoreros.

Casa: BERLIN: SEDAS ARTIFICIALES marca "AGFA."

Casa: BERLIN: NITROGENOS TECNICOS para las industrias.

Depósito de AMONIACO, líquido anhídrico purísimo, para la fabricación de hielo, cilindros de 20 y 40 kilos netos.

Casa: Ludwigshafen a/Rh.: PRODUCTOS SINTETICOS para CURTIEMBRE de cueros y pieles.

"BADISCHE MASCHINENFABRIK" "DURLACH"

Karlsruhe y Hamburgo: Fábricas para toda la maquinaria que se usa en la industria de curtiembre.

"The PICOT LABORATORIES, Inc.", Buffalo, N. Y.

Depósito general de "SAL DE UVAS PICOT," "COMPUESTO PICOT" y "GRANULADO PICOT."

"The LOESER LABORATORIES, Inc.", New York.

Depósito general de las SOLUCIONES INTRAVENOSAS "LOESER."

Literatura científica sobre los productos farmacéuticos a disposición de los señores médicos, dentistas, farmacéuticos y estudiantes.

Listas de precios y ofertas especiales a disposición de los señores farmacéuticos, industriales y finqueros.

Material de propaganda entregamos a solicitud de nuestra apreciable clientela.

Todos los pedidos tienen nuestra atención inmediata, despachándose las mercaderías que tenemos en existencia, el mismo día en que se recibe el pedido.

HERM. KALTWASSER & CO.

Apartado de Correo No. 415 — Dirección: Esquina 14 Calle Poniente y 6a. Avenida Sur.
Teléfono: Departamento Droguería, No. 3853 – Teléfono: Departamento Agencias, No. 3854

trabajo por unos pocos meses y han consultado con ellos acerca de la tarea de hallar nuevos empleos para los obreros que serían desocupados.

En recompensa de esa confianza en los empleados, la compañía ha recibido de de ellos un servicio más leal y cumplido. Se ha aumentado el respeto mutuo entre los empleados y los directores. Uno de los resultados ha sido que cada grupo está contento en permitir al otro atender a su propia tarea. Los directores no intentan hacer el trabajo de los talleres y hoy día es rara la vez que se escoge a un mayordomo simplemente porque él es el operario más experto del departamento. Por el otro lado, los operarios comprenden que no son capaces de dirigir el negocio. Esta es una razón por qué el bolshevismo tiene poca oportunidad de arraigarse en las mentes de los obreros americanos.

La participación del empleado en los beneficios del negocio

Su conveniencia como estímulo de progreso

Ningún comerciante puede considerarse hoy dia independiente de su personal. Por mucha que sea su capacidad y por más capital que tenga, no le será posible salir adelante aisladamente. Hoy más que nunca es necesaria la cooperación en los negocios. Los comerciantes más perspicaces consideran a sus empleados como socios y copartícipes de los beneficios, pues ninguno se cree lo bastante fuerte para prosperar sin esta cooperación.

Los comerciantes avispados ya advierten la enorme pérdida de producción resultante de no aunar sus esfuerzos con el de los empleados. Cuando, por el contrario, unos y otros se convencen de que sus intereses son idénticos, en vez de abrir un abismo entre ellos, armonizan, aumenta el trabajo y prospera el negocio en tales proporciones, que si se erigiese en regla general de conducta, este sistema cooperativo determinaría una profunda revolución en el mundo mercantil. Muy perjudicial es para cuantos trabajan por cuenta ajena, que al constituirse en sociedad con propósito de defender sus intereses hagan hincapié en la oposición que les parece que tienen con los del patrón, pues de este modo ahondan más y más las diferencias hasta abrir un precipicio entre ambas partes, que debieran serlo de un mismo y desintegrable todo.

Dice Carnegie: "*El trabajo y el capital no habrían de estar jamás en pugna. La solución del problema está en la coparticipación de los beneficios. Todos deberían considerarse como dueños y entonces cesaría todo motivo de disturbio. Si yo comenzara ahora el negocio de aceros, sería esta la primera determinación que tomara. Establecería la coparticipación de los beneficios con el personal, de modo que todo empleado tuviese su parte en ellos. Opino que éste sería un paso muy adelante en el camino de prevenir todo conflicto entre el capital y el trabajo*".

Muy provechoso es poder convencer al empleado de que desempeña una parte importantísima en el éxito de la casa. Todo cuanto contribuya a asegurar el entusiasmo y lealtad del personal será un gasto reproductivo.

Los comerciantes que saben lo que traen entre manos y caminan por el sendero del éxito, ya ven en el personal un factor activo del negocio, en vez de considerarlo como hasta ahora un capítulo de gastos. La inamovilidad en el empleo, el periódico aumento de sueldo, la participación en el negocio, la perpectiva del ascenso, los seguros de vejez, enfermedad, accidente o paro forzoso, son excelentes medios de retener a los empleados en una casa y asegurar con la estabilidad del personal la más acabada organización.

Un comerciante de mucho arraigo afirmaba que desde que, cinco años atrás, había adoptado en su casa el sistema de la participación en los beneficios eran mucho menos frecuentes los cambios pecuniariamente interesados en el negocio; es mucho más fácil evitar las equivocaciones, el deterioro de las mercaderías,

a flojedad en las ventas y demás perjuicios a que se expone el desconsiderado comerciante que trata a sus subalternos como esclavos y no acierta a tratarlos como cooperadores.

Decía Lincoln: "*Toda casa dividida, perecerá*". Si el principal y los empleados de un establecimiento malgastan el tiempo en mutuas recriminaciones y disputas, forzosamente abrirán entre ellos un abismo en que se hunda el negocio comercial. Mucha diferencia hay entre la eficacia mecánica de varios alambres sueltos y la del mismo número entrelazados en cable. Dueños y empleados han de ser como finísimos alambres que unidos en potente cable puedan soportar un enorme peso. En muchas casas comerciales, el dueño y los dependientes obran como alambres sueltos, sin unidad de propósito, mirando cada cual por sí mismo, desentendidos de los intereses de los demás. Estas casas se arruinan en épocas de crisis o de pánico, mientras que aquellas en que todo el personal está fuertemente entrelazado en el cable del interés colectivo, resisten victoriosas los mayores contratiempos, y aunque los artículos queden sin vender en la estantería, hallan medio expedito de sobreponerse a la crisis y reavivar la venta.

Suele desperdiciarse en muchos establecimientos comerciales gran suma de capacidad, que permanece latente por falta de cordial cooperación entre los empleados y el dueño, cuando éste no se toma la molestia de estimularlos. En la mayoría de las casas de comercio queda sin actualizar la cuarta parte de la capacidad productiva del personal. Jóvenes de verdadera aptitud para ser habilísimos jefes de sección, siguen indefinidamente tras el mostrador, porque el dueño no supo descubrir ni estimular sus cualidades.

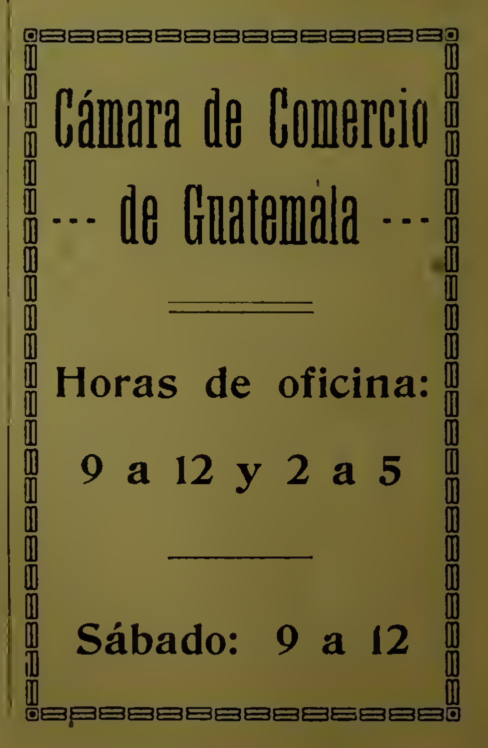
El dueño de un establecimiento comercial ha de llevar al ánimo de sus empleados la convicción de que es su mejor amigo y está dispuesto a ayudarles a prosperar. Debe darles a entender que es su maestro y consejero en la carrera de los negocios y aleccionarlos con su valiosísima experiencia resumida en inestimables consejos. De este modo puede el dueño librar a sus dependientes de muchos errores y fracasos a que su inexperiencia les arrastraría.

En días futuros, el dueño de un establecimiento considerará a los empleados como individuos de su propia familia, que con él cooperan en el negocio, como jóvenes educando en la práctica escuela mercantil, a quienes adiestra para que en tiempo oportuno obtengan de la vida el mejor éxito posible, al paso que ellos se consideren como socios de la casa y contribuyan con todas sus fuerzas a la prosperidad del negocio. En resumen, el mutuo auxilio y la cooperación entre el dueño y su personal, caracterizará los grandes establecimientos comerciales del porvenir.

El individualismo cede de día en día el paso a la cooperación racional. Los más conspicuos comerciantes estudian hoy día el problema de la cooperación, pues no hay hombre, por hábil que sea, capaz de dominar por sí mismo todos los pormenores de un gran establecimiento.

Juan Wanamaker llegó a ser un magnate del mundo comercial por haberse rodeado de hombres de talento, de los que algunos le aventajaban en capacidad y a quienes remuneraba en mayor proporción que a sí mismo.

Tomado de "Actividad", de Monterrey, México.



FERROCARRILES INTERNACI

AVISO AL

Comenzando el 10 de Marzo–1930, los itinerarios de trenes Puerto Barrios–Gu

DISTRITO ATLANTICO

53-51 Mixto Local Diario	1 Pasajero Diario	ESTACIONES	2 Pasajero Diario	54-52 Mixto Local Diario
Sale	Sale		Llega	Llega
5.50 a m.	7.40 a. m.	Barrios	6.10 p. m.	5.00 p. m.
5.55	8 11	Entre Ríos	5 38	4.10
7.40	8 33	Tenedores	5.13	3.30
8.00	8 48	Cayuga	5.00	2.50
8.30	9 00	Dartmounth	4.45	2.25
9.05	9 14	Morales	4 32	2 00
10.20	8.37	Virginia	4.08	12.30
10.40	9.51	Montúfar	3.54	12 01 p. m.
12.00 m.	10.22	Quiriguá	3 24	11.10 a. m.
12.20 p. m.	10 28	Los Amates	3 18	10.30
12.45	10.46	Santa Inés	2.59	8 45
1.21	11.07	Iguana	2.38	9.10
1.50 } 2.20 }	11.28 a. m	Gualán	2.17	8.40
3.20	12.07 p. m	San Pablo	1.38	7.23
3.45	12 18	Pepezca	1.25	7.06
4.10 p m.	12.35 p. m.	Zacapa	1.10 p. m.	8.45 a. m.
Llega	Llega		Sale	Sale
Sale	Sale		Llega	Llega
8.50 a. m	1.00 p. m.	Zacapa	12.45 p. m.	5.30 p m.
7.35	1 29	Reforma	12.12	5.40
8 05	1 48	Cabañas	11.55 a. m.	5.10
8 38	2.05	Jicaro	11.35	4.30
9 33	2 26	Rancho	11.15	3 50
10 45	2.55	Progreso	10.45	2.56
11.31 a. m	3 24	Jalapa	10.20	2.00
12.11 p m.	3 48	Sanarate	9.58	1 20
12.45	4.08	Chile	9.38	12.45 p. m.
1.55	4.45	Agua Caliente	8.58	11 45 a. m.
2.40	5 15	Fiscal	8 34	11.12
4.00	5 00	Ermita	7.56	10.15
4.15 p. m.	5.15 p. m.	Guatemala	7 40 a. m.	10.00 a. m.
Llega	Llega		Sale	Sale

DISTRITO ORIENTAL

40 Mixto Diario	22 Pasajero Diario	20 Pasajero Martes Sábado	ESTACIONES	21 Pasajero Lunes Jueves	23 Pasajero Diario	41 Mixto Diario
Sale A. M.	Sale P. M.	Sale P. M.		Llega P. M.	Llega A. M.	Llega P. M.
5 40	6.40	1 10	Zacapa	12 15	5 25	5.30
7 55	7.35	2.08	Chiquimula	11 18	5 30	5 25
8 58	P. M.	3.04	La Cuesta	10 30	A. M.	4 15
9 50	Llega	3 40	Ipala	9.47	Sale	3 40
10 07		3 53	Amatillo	9.33		3 00
10 37		4.14	Papalguapa	9.12		2.25
11.15		4.53	Anguiatú	8 30		1 40
A. M. Llega		P. M. Llega	FRONTERA	A. M. Sale		P. M. Sale

CONEXIONES:

Los trenes Nos. 1 y 2 conectan en Zacapa con el tren No. 20, de pasajeros directo a San Salvador, los días Martes y Sábado; y con el tren No 21, procedente de San Salvador, los días Lunes y Jueves.

Los trenes Nos. 52 y 53, procedentes de Guatemala y Barrios, respectivamente, conectan en Zacapa con el tren No. 22 que sale de Zacapa a las 6.40 p m. para Chiquimula.

El tren No. 23 que sale de Chiquimula a las 5.30 a. m. conecta en Zacapa con los trenes Nos. 51 y 54 que salen de Zacapa a las 6.50 a m y 6.45 a. m., con rumbo a Guatemala y Barrios respectivamente.

Los pasajeros con rumbo a Chiquimula, viajando en los trenes Nos. 1 y 2, también pueden quedar en Zacapa y seguir a Chiquimula el mismo día en tren No. 22.

Los pasajeros procedentes de Chiquimula en tren No. 23, también pueden quedar en Zacapa y seguir con rumbo a Guatemala o Barrios el mismo día en los trenes Nos. 1 y 2

DISTRITO

5 Pasajero Diario / 9 Mixto Diario	3 Pasajero Diario	ESTA
Sale	Sale	
1.50 p. m.	7 15 a. m.	Guatemala
2 01	7.25	Pamplona
2.47	8.08	Morán
2.59	8.17	Laguna
3 27	8 35	Amatitlán
3.49	8.58	Palin
4.21	9 29	San Fernando
4.41	9 49	Concepción
4 54	9 58 } 10.03 }	Escuintla
5.19 p. m.	10 27 } 10 32 }	Santa María
Llega	11 04	Obispo
	11.14	Velázquez
	11.24	Pantaleón
9	11 30	Santa Lucía
	11.52 a. m.	Buena Vista
Mixto Diario	{ 12.25 p. m. { 12 50	Patulul
	1.18	Guatalón
Sale	1 23	Río Bravo
	1 40	Nabualate
7.05 a. m.	2.00	Palo Gordo
7.35 } 7.50 }	2 24 } 2 23 }	Mazatenango
8.13	2.50	Cuyotenango
8 45	3 09	Muluá
8 52	3 15	San Sebastián
9 10	3 29	Retalhuleu
9 45	3.58	Las Cruces
10 15	4 17	San Miguelito
10 32	4.37	Génova
11 00	5 08	Coatepeque
11 35	5 40	Las Palmas
11 52 a. m.	5 55	Pajapita
12.25 p m	5.20 p. m.	Ayutla
Llega	Llega	

RAMAL DE

9 Mixto Diario		ESTA
Sale		
6.45 a.m.		San Antonio
7.00 a.m.		Palo Gordo
Llega		

El Servicio Guatemala, G

sin cambio.

GUATEMALA, F

NALES DE CENTRO AMERICA

PUBLICO

emala, Zacapa-Frontera y Guatemala-Ayutla, quedarán modificados como sigue:

PACIFICO

ONES	4	6
	Pasajero Diario	Pasajero Diario
	Llega	Llega
....	5 00 p. m.	10.15 a.m.
....	4 48	10 00
.. ..	3.54	8 07
....	3.44	8 55
. ...	3 27	8 35
....	3 05	8 12
.. . .	2 27	7 33
....	1 59	7.05
....	1.52	6.58
.. ..	1 17 / 1 10	5 28 a.m.
... ...	12 41	Sale
....	12 30	
....	12 21	
....	12 15 p. m.	10
....	11 52 a. m.	
....	11 18 / 10 53	Mixto Diario
. ...	10 29	
....	10 22	
.. ..	10 06	Llega
....	9 47	6.15 p.m.
....	9.23 / 9.15	5.45 / 5.35
....	9 00	5 17
.. ..	9 45	5 02
....	9 37	4 47
....	8 30	4 35
.. ..	8 00	3 58
....	7 39	3 20
.. ..	7 22	3 00
.. ..	5 58	2 25
.. ..	6 17	1.41
....	6.05	1 27
... .	5 40 a. m.	12 55 p.m.
	Sale	Sale

SAN ANTONIO

ONES		10
		Mixto Diario
		Llega
....		6.40 p m.
....		5.25 p.m.
		Sale

r da Viejo y Pamplona, queda

BRERO 25 DE 1930

DISTRITO PACIFICO

RAMAL DE SAN JOSE

5	203	205	ESTACIONES	204	206	6
Pasajero Diario	Pasajero Diario	Mixto Diario		Mixto Diario	Pasajero Diario	Pasaje o Diario
Sale P. M.	Sale A. M.	Sale P. M.		Llega A. M.	Llega P. M.	Llega A. M.
5.23	10.30	1 30	.............Santa María......	10.00	1 00	8 28
5 49	10.54	2.10	.................Naranjo	9 02	12.34	6 00
6 05	11 07	2 35	....Obero........	8.37	12.17	5 45
8.35	11.35	3.30	.... San José	8 00	11 50	5 20
P. M. Llega	A. M. Llega	P. M. Llega	y Estaciones intermedias	A. M. Sale	A. M. Sale	A. M. Sale

Los trenes Nos. 203 y 204 conectan en Santa María con el tren No 3 que corre entre Guatemala y Ayutla.

Los trenes Nos. 205 y 206 conectan en Santa María con el tren No. 4 que corre entre Ayutla y Guatemala.

RAMAL DE SAN FELIPE

307	305	303	ESTACIONES	304	306	308
Mixto Diario	Mixto Diario	Mixto Diario		Mixto Diario	Mixto Diario	Mixto Diario
Sale P. M.	Sale P. M.	Sale A M.		Llega A. M.	Llega P. M.	Llega P M.
4 10	2 10	7.45	..............San Felipe..............	9 45	4 00	6.00
4 20	2 20	7 57	............Casa Blanca	9 30	3 48	5.48
4 37	2 37	8 04	.... San Andrés	8.10	3.28	5.38
5 00	3 00	8 35	.... Mnluá	8.50	3.10	5.10
P. M. Llega	P. M. Llega	A. M. Llega	y Estaciones intermedias	A. M. Sale	P. M. Sale	P. M. Sale

Los trenes Nos. 303 y 304 conectan en Muluá con el tren No. 4, que corre de Ayutla a Guatemala; y con el tren No. 9 que corre de San Antonio a Ayutla.

Los trenes Nos. 305 y 306 conectan en Muluá con el tren No. 3 que corre de Guatemala a Ayutla. Los trenes Nos. 307 y 308 conectan en Muluá con el tren No 10 que corre de Ayutla a San Antonio.

RAMAL DE CHAMPERICO

403	401	ESTACIONES	402	404
Mixto Diario	Mixto Diario		Mixto Diario	Mixto Diario
Sale	Sale		Llega	Llega
4 10 p m.	9 50 a m	..............Las Cruces..............	7.45 a.m.	3.45 p.m.
4.25	10 04	............Caballo Blanco	7 30	3.30
5.45 p.m.	11 05 a m.	................Champerico	6.00 a m.	2.30 p.m.
Llega	Llega	y Estaciones intermedias	Sale	Sale

Los trenes Nos. 401 y 402 conectan en Las Cruces con el tren No. 4 que corre de Ayutla a Guatemala; y con el tren No. 9 que corre de San Antonio a Ayutla.

Los trenes Nos. 403 y 404 conectan en Las Cruces con el tren No. 3 que corre de Guatemala a Ayutla; y con el tren No. 10 que corre de Ayutla a San Antonio.

RAMAL DE OCOS

505	503	ESTACIONES	504	506
Mixto	Mixto		Mixto	Mixto
Sale	Sale		Llega	Llega
2 15 a m.	7 15 p m.	.... Ayutla	4 55 a m.	10 00 p.m.
3.25 a m	8 20 p.m.	....Ocós.	3.50 a.m	8 50 p.m.
Llega	Llega	y Estaciones intermedias	Sale	Sale

Estos trenes corren únicamente los días Domingos, Martes y Viernes, y en estos días el tren No. 503 conecta en Ayutla con el tren No. 3 procedente de Guatemala; y el tren No. 504 conecta con el tren No. 4 que sale de Ayutla con rumbo a Guatemala.

Agricultura

Arbol de mucha utilidad

Planta llamada a prestar grandes beneficios

Se trata del "ARBOL DE HUEVO" del cual existen muy pocos ejemplares en Guatemala: hemos tenido oportunidad de ver tres en la cabecera Departamental de Chiquimula y dos en la de Zacapa.

Es una planta originaria del Africa, de donde ha sido traída a las Antillas.

Anteriormente se le conocía con el nombre de Akeesia africana, Tuss.—Blighia Sapida, Koen.—Cupania Sapida, Camb, y cuya verdadera denominación actual es Cupania Akeesia, Cambers.

Sus caracteres botánicos son los siguientes: Dicotiledonia, Dialipetela, Superoravarieas, Diplostemona-Sampindida sin estipulas—estambres libres, pétalos anternisépalos—fruto caja—hojas pinnado compuestas, alternas. Flores blanquesinas dispuestas en racimos axilares. Cáliz de cinco foliolos, cinco pétalos, ocho estambres, tres estigmas—caja trigona—tres lóculos menospermas.

Muchas otras plantas muy parecidas se encuentran en la flora guatemalteca, y muchas de ellas pertenecientes a especies de Cupania, pero ninguna de todas tiene la importancia de la planta que ahora nos ocupa Esta planta puede ser aprovechable en la alimentación del hombre y ciertas especies de animales; su fécula amilácea posee un gran valor alimenticio, utilizándose también su arilo carnoso, el cual se puede cocinar de varias maneras; además sus semillas se tuestan y pueden comerse de idéntica manera que la castaña.

Uno de los valores más altos de la fruta de esta planta es su poder curativo contra ciertas enfermedades intestinales, pues contiene un ligero principio ácido astringente útil para curar dichas enfermedades. A continuación insertamos el análisis de aun muestra de frutos del *Arbol de huevo* practicado por el doctor en química don Erwing Deger, jefe del Laboratorio Químico Agrícola anexo a la Dirección General de Agricultura.

Muestra de frutos del "Arbol de huevo" remitida por la Dirección General de Agricultura

Entrada: Enero de 1930.

Despachada: Febrero de 1930.

A) Porcentajes del contenido del fruto entero en estado fresco:

FRUTOS TOTALES (100 grs). (correspondientes a 20 74% de sustancia seca)		Por Ciento
Pericarpios: 63.33 (19 00)	Agua	44.70
	Grasas	0.17
	Proteínas	0.88
	Ceniza	1.60
	Fibra cruda	2.40
	Hidratos de carbono	13.54
Pulpas: 28.50 (6.8)	Agua	21.70
	Grasas	4.33
	Proteínas	1.01
	Ceniza	0.27
	Fibra cruda	0.27
	Hidratos de carbono	0.92
Semillas: 8.18 (3.94)	Agua	2.24
	Grasas	0.38
	Proteínas	0.62
	Ceniza	0.13
	Fibra cruda	0.18
	Hidratos de carbono	2.63

B) Porcentajes del contenido de las partes del fruto, desecadas:

MATERIA DESECADA

	Proteínas	Grasas	H. de C.	Fibr. Cr.	Ceniza
Semillas	15.70	9 70	66.70	4.60	3.30
Pulpas	15.00	63 72	13.50	4.00	4.00
Pericarpios	4 60	0 90	72 80	8.40	8 40
Fruto total	8.40	16.50	58.50	9.60	7.00

NOTAS:—Según estos datos los frutos del "Arbol de huevo" representan un buen alimento para el hombre y los ani-

males; la pulpa es digestible en buen grado y de un sabor excelente. El fruto contiene un poco de substancias colorantes y amargas (alcaloides). El Pericarpio, como parte más pobre en alimentos, si se le quiere usar, deberá ser desecado y molido. Servirá entonces como alimento para aves de corral, etc. Resta decir que el procedimiento de desecación de la carne resultaría algo costoso por no poder usarse el calor natural del sol, pues así fácilmente se pudre y descompone. Bajo el microscopio se pueden observar las formas especiales de gránulos de almidón. Según la composición de la ceniza de este árbol, conviene mucho el fosfato de calcio para su cultivo. Las propiedades de la grasa de la pulpa son: Punto de solidificación, 13° C.; Número de acidez, 0; Número de saponificación, 200. Según esto la grasa se compone de esteres de ácidos grasos.

DR. ERWIN DEGER

En esta época dicha planta está fructificando, y dada la importancia que posee, sería muy conveniente que los propietarios de dichos árboles trataran de propagar la especie. Su reproducción puede hacerse por medio de semillas.

El señor don Mariano Pacheco Herrarte ha hecho detenidos estudios sobre esta planta y es a él a quien debemos la oportunidad de poder dar a conocer a nuestros lectores algunos datos sobre tan importante árbol. El señor Pacheco Herrarte opina que sería tal vez ventajoso el tratar de ensayar un injerto en plantas similares.

El valor fertilizante del estiércol de cuadra

Cuéntase por millares los artículos escritos sobre la importancia del estiércol de cuadra en general, sus componentes químicos y su valor para el mejoramiento de las tierras de cultivo; pero muy pocas veces ocurre que alguien se tome la molestia de explicarnos lo que dicho estiércol representa en realidad en cuanto a sus propiedades fertilizadoras y la manera en que su manipulación y empleo afecta a estas propiedades. Todos los agricultores saben en efecto que el estiércol de cuadra es un buen fertilizante; mas sus conocimientos sobre este particular tienen por principio los resultados prácticos obtenidos por ellos mismos y por sus antepasados y no los análisis químicos verificados por los hombres de ciencia. Y, sin embargo, esto último tiene una importancia extraordinaria, si es que para su utilización se ha de proceder con perfecto conocimiento de causa.

Estudiemos, pues, siquiera someramente lo que la Química Agrícola nos dice acerca del supradicho producto.

Lo que solemos llamar estiércol está constituído por los residuos de la fertilidad del suelo que quedan después de que al animal ha consumido todo lo necesario para subvenir a las necesidades de su organismo, y es sin duda alguna el fertilizante más valioso que puede obtenerse en una granja. En su mayor parte está formado por materia orgánica, de origen vegetal y animal, la que más tarde por descomposición se convierte en un producto importantísimo llamado "humus". Entremezclados con la materia orgánica se encuentran varios componentes de los elementos inorgánicos extraídos del suelo por las plantas, los más importantes de las cuales son el nitrógeno, el fósforo y el potasio, substancias éstas conocidas comercialmente con los nombres de amoníaco, ácido fosfórico y potasa. Estos

componentes son solubles y pueden ser asimilados por las plantas tan pronto como se coloca en el suelo el estiércol. El estiércol contiene también otros elementos inorgánicos; pero el nitrógeno, el fósforo y el potasio son los más importantes, por ser de los que más han menester las tierras de cultivo debido a sus especiales propiedades para la nutrición de las plantas.

El efecto fertilizador de la materia orgánica o humus no se manifiesta con tanta rapidez como el de los componentes solubles; aquél es el resultado de un lento y complicado proceso de descomposición que reacciona al entrar en contacto con las rocas y partículas térreas, rompiéndolas y convirtiéndolas en elementos nutritivos solubles que las plantas después pueden utilizar. Manifiestan algunas autoridades en la materia que la parte orgánica del estiércol tiene un valor igual o mayor que los componentes solubles del nitrógeno, fósforo y potasio, debido a que estos componentes pueden ser reemplazados por composiciones comerciales, al paso que el humus calienta el suelo, torna asimilables las substancias en él existentes, ayuda a retener la humedad y constituye la base principal sobre el cual descansa permanentemente la feracidad del terreno.

Al estiércol mezclado o sea al proveniente de animales de distintas clases no puede asignárseles una composición química fija. En primer lugar, la cantidad de substancia alimenticia contenida en el estiércol, varía con la clase del animal del cual proviene, y en segundo lugar su valor fertilizador está sujeto a los efectos de ciertos factores, como la manera que se le conserva en depósito, la temperatura, el tiempo, la época del año en que se utiliza, la forma en que se esparce sobre el terreno y aun también la naturaleza del suelo en el cual se emplea.

La calidad del estiércol está sujeta asimismo directamente a la naturaleza de los alimentos que el animal ingiere y a la edad de éste. Por consiguiente, regularizando la alimentación de sus animales, el agricultor puede regularizar también la calidad de sus estiércoles, si bien esto está sujeto, como es natural, al monto de los gastos que pueda ocasionar.

Los alimentos concentrados como harina de torta de algodón, harina de torta de linaza, afrecho de trigo, etc., por contener mucha proteína o nitrógeno ocupan el primer puesto en la producción de estiércol de gran valor; siguen después en el orden indicado las plantas leguminosas, como la alfalfa, el trébol, las habichuelas de vaca, la soja, etc., las gramíneas, los cereales, maíz, trigo, etc., las raíces o tubérculos figuran en último lugar debido a la gran cantidad de agua que poseen. La edad de los animales afecta también la calidad del estiércol que producen. Los estiércoles de los animales adultos que viven ociosos tienen casi el mismo valor que el de los alimentos ingeridos por ellos mismos: 65 a 85% en la vaca lechera, 90 a 95% en el ganado de engorde; mientras que en los animales jóvenes que se encuentran en estado de desarrollo hay veces que dicha proporción no pasa de 50%.

La especie a que el animal pertenece afecta igualmente la calidad del estiércol. El de oveja es sin duda alguna el que mayor valor fertilizante posee.

Los estiércoles todos se deterioran fácilmente, y si se dejan después de extraídos de la cuadra, debido al carácter instable de los componentes nitrogenados que contienen, la exposición causa en ellos fermentación y tan pronto ésta comienza, los compuestos nitrogenados descomponen los gases de amoníaco, los que se evaporan y se pierden en la atmósfera. Este inconveniente puede evitarse hasta cierto punto, mediante la cuidadosa manipulación del producto; asunto es éste del cual pensamos ocuparnos en uno de nuestros próximos artículos.

Por lo tanto, en la administración de una granja o hacienda tiene mucha importancia el llevar cuenta de la cantidad de estiércol que los animales produc

por año, a fin de poder calcular su valor con relación al precio de los fertilizantes químicos.

Ello contribuirá a que pueda lograrse una notable reducción en la adquisición de éstos. A continuación damos un cuadro de las cantidades de estiércol que cada uno de los animales producen por cada mil libras de peso vivo:

	Libras por día:
Ovejas	34.1
Terneros	67.8
Cerdos	56.2
Vacas	74.1
Caballos	48.8

Tómese el peso total de cada animal de la clase indicada, divídase por mil, multiplíquese por el monto de la producción diaria que le corresponde según lo anteriormente indicado. Multiplíquese esta suma por el número de días que los animales viven en el establo, y el resultado dará la cantidad total de estiércol recogido o que ha de recogerse durante la estación. Divídase por dos mil la cantidad total del estiércol recogido para obtener el número de toneladas de estiércol mezclado.

Para conocer el valor del estiércol con respecto al precio de los fertilizantes químicos, supóngase que una tonelada de estiércol mezclado fresco contiene cosa de 12 libras de nitrógeno, 5 libras de ácido fosfórico y 10 libras de potasa, lo que equivaldría a una tonelada de fertilizante químico de la fórmula 12-5-10. Averígüese después el valor de este último producto en el mercado y se tendrá el valor real y efectivo del estiércol recogido en la granja.

Nueva industria agricola para Guatemala

La Esencia de Cedro Hojas y su porvenir

El señor agricultor don Ildefonso Diez, en nota dirigida recientemente al señor Ministro de Agricultura, dice que de manera casual tuvo oportunidad de ver ciertas listas de precios de G. Amsinck & Co., de San Francisco California, lo mismo que cotizaciones favorables de Esencia de Cedro Hojas ($3.05 la libra en latas de una onza).

El señor Diez cree que sería esa una nueva fuente de riqueza para el país. Dice, además, que ya tiene sembrados varios miles de cedros y que desea continuar sembrando más con el objeto de explotar su madera. Si a dicha plantación de cedros logra sacársele un subproducto, vendrá a ser un estímulo para los demás agricultores que en lo sucesivo se dediquen a esta industria de dos fines, pues a la vez que produce la esencia, los cedros, al llegar a su mayor grado de desarrollo, proporcionarán buena madera.

A continuación insertamos el informe rendido sobre el particular a la Dirección General de Agricultura por el Jefe del Laboratorio Químico Agrícola Doctor Erwin Deger.

Señor Director General de Agricultura,
Presente.

Con vista del proveído inserto en la comunicación de consulta sobre "Esencia de Cedro Hojas", fecha 27 de enero del año corriente y que se sirvió remitir para su resolución a este laboratorio, me es grato resolver sobre el particular

Este es un aceite etéreo y se elabora a expensas de la madera y las hojas del cedro de Virginia (Juniperus Virginiana L) en Florida, por extracción con alcohol al 90% y mejor por destilación con vapor

La Cámara de Comercio

A todos los Comerciantes, Industriales, etc.

Todo el que desee ser conocido en los mercados extranjeros debe anunciarse en el "BOLETIN DE LA CAMARA DE COMERCIO DE GUATEMALA". Este Boletín es enviado a todas las Cámaras de Comercio de América, Europa, Asia y Africa; anunciando en él será de mucha ayuda al comerciante. La CAMARA DE COMERCIO también acepta en su seno a todos los comerciantes honrados que deseen ingresar a la Institución, ya sea como socios fundadores, contribuyentes o corresponsales.

☞ Se enviarán, a quien los solicite, los Estatutos respectivos.
Llame al Télefono No. 2,791.

de agua. Es un aceite algo consistente, de color blanco, que varía hasta un amarillo vinoso y de un olor a madera seca de cedro. El rendimiento es muy bajo y debe elaborarse tal producto en gran escala si se quiere hacer explotación económica. Su precio es bastante alto. Se usa en la fabricación de jabón, en la perfumería y para utilizaciones de óptica.—Sin otro particular, reitero a Ud. toda mi consideración y aprecio.—(f) DR. ERWIN DEGER.

Industria

Fabricación de ladrillos de cal y cemento

La industria de los ladrillos de cal y arena es de un gran porvenir en el país, porque se están usando actualmente en diversas construcciones con excelentes resultados. Su fabricación resulta realmente barata en aquellas partes donde se encuentra arena y cal grasa en estado vivo, que son las únicas materias primas necesarias para esta manufactura.

Las arenas que se emplean para la fabricación de esta clase de ladrillos de construcción, son todas las que contienen como componente principal el cuarzo, aunque tengan mezcladas pequeñas piedras, siendo generalmente ventajoso que la arena contenga diferentes tamaños de grano, porque facilita notablemente la mezcla o aglomeración compacta entre ésta y la cal.

En cuanto a la cal más apropiada, la cal grasa es la que da mejores resultados, teniéndose desde luego cuidado de que haya sido recientemente apagada.

Los ladrillos de cal y arena tienen muchas propiedades que los hacen superiores a los de barro cocido, pues constituyen un excelente material de construcción a causa de su extraordinaria resistencia ante la compresión, el fuego y el frío; siendo aplicables, por lo tanto, para la edificación de toda clase de casas, chimeneas, fábricas, cimentación de calderas, diques, pozos, etc. También pueden fabricarse de mortero de cal y arena todos los objetos que actualmente se hacen de cemento, tales como tubos de canalización, bloques de todos los tamaños, etc., pues éstos se endurecen perfectamente y presentan un aspecto de extraordinaria semejanza al de las areniscas naturales.

Esta industria de que nos venimos ocupando, no requiere más maquinaria que un molino y una prensa.

En este nuevo ramo industrial pueden hallar halagadoras utilidades todos los que se dediquen a él.

Para mayores detalles, pueden dirigirse al Departamento de Industrias, Avenida Niños Héroes número 28, todos los que deseen más informes a este respecto.

De la Revista «Industria y Trabajo» de México

El Boletín de la Cámara de Comercio es un órgano de información

Una industria de gran porvenir

En las regiones cálidas de la República, y especialmente en las costas, existe una planta muy parecida a la calabaza, cuyos frutos, en forma de bulbos o «calabacitos», tienen una armazón muy fibrosa que se conoce generalmente con el nombre de estropajo y que en el extranjero se designa con el nombre de «luffas» o esponja vegetal.

El estropajo mencionado es muy apreciado en los Estados Unidos, como un substituto de las esponjas marinas y de las de hule que se usan para el baño o para limpiar pisos o aperos de cocina. Sirve también para armazones de los sombreros de señora, para limpiar maquinaria, filtrar aceites, etc.

En los Estados Unidos se consumen grandes cantidades de este producto que importan del Japón, en cuyo país lo siembran durante el verano y lo cosechan en el otoño; descortezándolos, limpiándolos y secándolos perfectamente para clasificarlos después según su tamaños y empacarlos gradualmente durante todo el año, según vayan recibiendo pedidos.

Hay muchos agricultores mexicanos que en las zonas referidas pueden, sin gran esfuerzo, destinar pequeñas parcelas a la siembra de las mencionadas plantas, haciendo una selección de semillas de las variedades que rindan frutos más grandes y de armazón fibrosa más blanca, disponiendo, como se hace en el Japón, de camas de paja en el suelo, sobre las cuales extienden sus guías las citadas plantas, evitando que al desarrollarse el fruto sea dañado por la humedad de la tierra. Después de recolectado, secado y limpiado, se empaca en número de piezas conveniente, valiéndose de simples prensas de mano.

En nuestro mismo país se podría lograr una gran venta para este artículo si se cosechara en grandes cantidades. Europa podría ser, asimismo, otro importante mercado. La importancia de este negocio está en la producción del artículo; cuanto más grande sea éste, mejores precios se pueden ofrecer al comercio nacional o extranjero y a la vez suplir los pedidos que solicitaran.

De la Revista «Industria y Trabajo» de México

¡ATENCION!

El Boletín de la Cámara de Comercio de Guatemala debe permanecer siempre en un lugar visible; tiene datos útiles para el Comerciante, Banquero, Agricultor y para el público en general.

Procure tenerlo a la vista.

Excitativa a los Comerciantes e Industriales

La Cámara de Comercio de Guatemala

con el objeto de llenar su programa en bien del Comercio tanto interior como exterior, y promover a la vez el desarrollo de la Industria y de las finanzas nacionales, invita a todos los comerciantes e industriales de la República para que se sirvan mandar a sus oficinas, 10 Calle Poniente No. 2, (altos), cualquier idea que tienda al mejoramiento de aquellos ramos, para estudiarla y poderla llevar a la práctica.

No debe olvidarse que esta Institución fué fundada con el objeto de defender los intereses del Comercio en general y principalmente los de sus miembros.

Elaboración de Jarabes de Guarapo

Con el vehemente deseo de orientar a muchos agricultores cosecheros de caña de azúcar sobre la manera de elaborar los productos derivados de ésta, vamos a dar a continuación una descripción sucinta que esperamos aproveche a todos los cultivadores de caña de azúcar, en lo que respecta a la extracción de productos de más fácil conservación y demanda que los obtenidos hasta la actualidad, en nuestro país, de la mencionada planta.

Muchos son los agricultores que han solicitado de este Departamento ideas a este respecto, y atendiendo a esta necesidad, nos hemos dedicado a encontrar un medio que resuelva estas dificultades y que es en lo que se funda este artículo.

Por lo regular, la caña, como materia prima, sólo se piensa en convertirla en azúcar, piloncillo y alcohol; pero hay que tener en cuenta que para obtener estos productos se necesita un capital en todo caso superior al de que dispone la mayoría de los agricultores, porque no hay una instalación lo suficientemente económica y por consiguiente de acuerdo con la fortuna del pequeño campesino. Teniendo, pues, en cuenta estos puntos de alta importancia, sugerimos la elaboración y envase de la miel de caña.

La miel de caña es un producto de gran consumo en los Estados Unidos, Cuba, etc., y aunque en México no es muy conocido, podría lograrse, no obstante, que tuviera buena aceptación en vista de sus cualidades altamente alimenticias y agradable sabor.

Para establecer esta industria, se necesita mucho menos capital que para la del azúcar, alcohol, etc., pues solamente se necesita un «trapiche» y algunas calderas de evaporación. El trapiche tiene por objeto verificar la extracción del jugo de la caña, conocido generalmente con el nombre de guarapo. Como abundan diversos tipos de trapiches, cada industrial puede escoger el que más le convenga, tanto por su precio de costo cuanto porque le dé el rendimiento apetecido sin necesidad de adquirir uno de mayor precio.

Las calderas de evaporación sirven para efectuar, por medio del calor, la concentración del guarapo hasta darle la consistencia o punto que se desea. La concentración del guarapo, puede efectuarse en una sola caldera y a fuego directo, si se produce en pequeña escala. Concentrados los jugos o guarapo hasta el punto deseado, se les coloca en los envases destinados a su conservación, prefiriendo generalmente para este fin, depósitos de cristal o latas iguales a las usadas en conservas alimenticias, dando mejor resultado estas últimas porque están exentas de roturas y cuestan mucho menos que los de cristal.

Este jugo de caña, envasado, como se ha dicho, en forma de jarabe, es de muy fácil conservación y puede almacenarse por largos períodos de tiempo sin que llegue a descomponerse, si ha sido previa y convenientemente esterilizado.

Ya tienen, pues, los agricultores una nueva rama de producción industrial que agregar a la del azúcar y el alcohol, partiendo de la caña como materia prima.

De la Revista «Industria y Trabajo» de México

Correos Nacionales

República de Guatemala, C. A.

TARIFA

PARA EL SERVICIO POSTAL AÉREO INTERNACIONAL

Para Estados Unidos de América, México, Cuba, El Salvador, Honduras, Belice y Nicaragua	Q 0.15 por cada 10 gramos o fracción
Para Costa Rica, Panamá y Zona del Canal de Panamá	,, 0.19 por cada 10 gramos o fracción
Para Puerto Rico, República Dominicana y Haití	,, 0.23 por cada 10 gramos o fracción
Para Colombia, Ecuador y Venezuela (al tener conexión con este último país).	,, 0.27 por cada 10 gramos o fracción
Para Perú	,, 0.36 por cada 10 gramos o fracción
Para Chile	,, 0.45 por cada 10 gramos o fracción
Para República Argentina y Uruguay	,, 0.49 por cada 10 gramos o fracción

Los portes que señala la tarifa que antecede se aplicarán a toda clase de correspondencia y se causarán en estampillas especiales o corrientes, además de los portes y derechos que correspondan de conformidad con la Tarifa Postal vigente. En los portes indicados se incluye el transporte aéreo de la correspondencia de Guatemala a cualquier punto de los países comprendidos en la tarifa, cuando haya conexión, o por los medios ordinarios si no la hubiere.

Mientras se establece conexión con Venezuela, la correspondencia para dicho país se remite por vía aérea a Curacao, de donde prosigue por la vía ordinaria a su destino.

Los empleados del Correo deben recomendar al público la conveniencia de usar papel y sobres ligeros para la correspondencia aérea, a fin de que los envíos no sobrepasen el peso del escalón fijado en la Tarifa, el cual es de 10 grm. pues por cada fracción excedente del mismo se pagará la tasa que corresponde a dicho escalón. Asimismo debe recomendarse que los sobres lleven la leyenda «Correo Aéreo» en el ángulo inferior izquierdo, para facilitar las operaciones del franqueo.

TARIFA DE FLETES

de la Compañía Frutera. Por 1,000 libras inglesas en oro americano o su equivalente.

Esta tarifa incluye flete de ferrocarril, agencia, gastos de despacho y flete de mar.

De Estaciones del I. R. C. A.	A PUERTOS TERMINALES EUROPEOS Amsterdam, Bremen, Hamburg, Havre, Liverpool, London and Rotterdam		A New York o New Orleans para café oro o pergamino
	Café Oro	Café Pergamino	
Ayutla-Mazatenango both inclusive	$ 21.45	$ 22.83	$ 14 20
Palo Gordo	21.61	22.99	14.36
San Antonio	2228	23.66	15.03
Nahualate	22.61	23.99	15.36
El Tránsito	23.45	24.83	16.20
Río Bravo	23.45	24.83	16.20
Guatalón	23.78	25.16	16.53
Variedades	23.78	25.16	16.53
Patulul	23.78	25.16	16.53
Buena Vista	23.41	24.79	16.16
Santa Lucía Cotz	22.25	23.63	15.00
Pantaleón	22.25	23.63	15.00
Obispo	21.25	22.63	14 00
Mauricio	20.91	22.29	13.66
Escuintla	20.91	22.29	13.66
Concepción	21.25	22.63	14.00
San Fernando	22.25	23.63	15.00
Palín	20.75	22.13	13.50
Amatitlán	20.75	22.13	15.00
Morán	22.25	23.63	15.00
Guatemala, City	22.25	23.63	15.00
Jalapa	20.45	21.83	14.00
Progreso	20.45	21.83	14.00
Rancho	20 45	21.83	14.00
Jícaro	20.45	21.83	14.00
Cabañas	20.45	21.83	14.00
Reforma	20.45	21.83	14.00
Zacapa	20.45	21.83	14.00
San Pablo	18.45	19.83	12.00
Gualán	18.45	19.83	12.00
Iguana	18.45	19.83	12.00
Santa Inés	1845	19.83	12.00
Los Amates	18.45	19.83	12.00

TARIFA



de pasajes de la Compañía Frutera, de Puerto Barrios, Guatemala, a los puertos siguientes: :-: :-: :-:

	ORO AMERICANO	
	MÁXIMO	MÍNIMO
A New York, vía Kingston y Santiago..................	$160.00	$145.00
,, New Orleans, directo.....	,, 77.50	,, 70.00
,, New Orleans, vía Habana	,, 95.00	,, 85.00
,, Kingston, Jamaica, directo	,, 67.50	,, 60.00
,, Santiago de Cuba, vía Kingston..................	,, 90.00	,, 80.00
,, Belize, B. H................	,, 20.00	,, 15.00
,, Tela, Honduras	,, 10.00	,, 10.00
,, Habana, Cuba, directo..	,, 55.00	,, 50.00

Indicador Comercial e Industrial

de los Socios de la Cámara de Comercio de Guatemala

Bancos y Casas Bancarias

Banco Central de Guatemala..........	6a. Av. Sur y 10 C. P.,	Guatemala
Anglo South American Bank Ltd.....	9a. Calle Oriente No. 2A,	,,
Banco de Guatemala..................	8a. Avenida Sur No. 7,	,,
Banco de Occidente, Sucursal	7a. Avenida Sur No. 20,	,,
Banco Internacional de Guatemala.....	10 Calle Poniente No. 7,	,,
Pacific Bank and Trust Co	6a. Avenida Sur y 8a. Calle,	,,
Schlubach, Sapper & Co...............	10 Calle Oriente No 9.	,,
Nottebohm Hnos......................	10 Calle Poniente y 5a. Av.,	,,
Rosenthal e Hijos....................	6a. Avenida Sur y 9a. Calle,	,,

Agentes de Compañías de Seguros Contra Incendio y Terremoto

Maegli & Cía................	"Helvetia" Compañía Suiza
Schlubach, Sapper & Co...	"National" Stettin. The Sea Insurance Co., Lda. 'La Dancique", Dancique. "Los Países Bajos" La Haya.
Nottebohm Hnos...........	North British & Mercantile, Lda. Londres.
Rosenthal e hijos	The Home Insurance Co. New York.
R. T. Serrano (Rosing Bros. y Cía.)	Royal Exchange Assurance Co. Londres.
J. P. Armstrong & Co......	Alliance Assurance Company Lda. London.
Dalgliesh Hnos.............	Western Assurance & Co. Canadá.
J. Lehnhoff,..............	National Fire Incs. Company, Hartford, Connecticut.
W. E. Jessup...	Comercial Union Assurance & Co. Liverpool, Engl.
Ascoli & Cía	"The Guardian Assurance Co., Ltd.
Carlos Hegel	"Albingia" de Hamburgo......................

Compañías de Seguros Sobre la Vida

Compañía Nacional de Seguros "La Federación de Centro América"........	10 Calle P. No. 2, (altos),	Guatemala
Angel Wever (El Sol del Canadá).....	11 Calle Oriente,	,,

Cooperativa de Ahorro

El Ahorro Mutuo.................. .	7a. Avenida Sur y 13 Calle,	Guatemala
Sociedad Cooperativa de Ahorros "La Occidental"	6a. Avenida Sur, No. 13,	,,

Agentes de Compañías de Vapores

Ascoli & Co. Pacific Steam Navigation Company...................	The Pacific Steam Navigation Co. The Royal Mail Steam Packet Co. The Holland American Line. International Mercantile Marine Co. New York Wite Star Line. Red Star Line Atlantic transport Line Panamá Pacific Line	
Grace & Co , Central America.........	10 Calle Poniente y 5a. Av.,	Guatemala
Schlubach, Sapper & Co.............	10 Calle Oriente No. 9,	,,
Juan Lehnhoff, Hamburgo Amerika Linie	12 Calle Oriente No. 5,	,,
Cía. Holandesa de Comercio de C. 'A...	8a. Avenida Sur, No. 50	,,
Carlos Hegel........................	5a. Avenida Sur	,,
Adrien Delpree	Cie. Gle. Transatlantique 6a. Av. Sur	
Noltenius y Jordens..................	Norddeutscher, Lloyd, Bremen, United States Linies, New York.	
Nottebohm Hnos........ -	Fred Olsen Line.—10 C. P., No. 8	

Exportadores de Café

Schlubach, Sapper & Co.	10 Calle Oriente No. 9,	Guatemala
Cía. Holandesa de Comercio de C. A.	8a. Avenida Sur No. 90,	,,
Hard & Rand, Inc.	10 Calle Oriente No. 3,	,,
Herrera & Co. Ltd.	5a. Avenida Sur No. 34,	,,
Nottebohm Hnos.	10 Calle Poniente y 5a. Av.	,,
Gerlach & Co. Sucs.	10 Calle Poniente y 4a. Av.	,,
Grace & Co. Central America	5a. Avenida Sur y 10 Calle,	,,
Rosenthal e Hijos	6a. Av. Sur y 9a. Calle O.,	,,
Carlos Quezada	8a. Avenida Sur No. 30,	,,
D. B. Hodgsdon	12 Calle Oriente No. 6,	,,
Pedro Quezada	Retalhuleu	
Monteros & Cía.	9a. Calle Poniente, No. 3 A.	,,
Carlos Hegel.	5a. Avenida Sur	,,
Federico Gerlach	10 Calle Poniente No. 11	,,

Exportadores de Azúcar

Nottebohm Hnos	10ª Calle Poniente y 9ª Av. Sur.	
J. P. Armstrong & Co.	10 Calle Oriente No. 2,	Guatemala
Herrera & Co. Ltd.	5a. Avenida Sur No. 34,	,,
Carlos Widmann	8a. Avenida Sur No. 41,	,,
R. T. Serrano (Rosing Bros y Co.)	9a. Avenida Sur No. 9.	,,
Monteros & Cía.	9a. Calle Poniente No. 3 A.	,,

Exportadores de Miel de Abejas

Salvador Delgado (Neutze Delgado & Cº)	7a. Avenida Sur No. 9,	Guatemala
Schlubach, Sapper & Co.	10 Calle Oriente No. 9,	,,
Nottebohm Hnos.	10 Calle Poniente y 9a. Av.,	,,
Augusto Scharochl	7a. Avenida Sur y 11 Calle,	,,
León Guttmann & Co.	8a. Avenida Sur No. 4,	,,
Koper, Lottmann & Co.	8a. Avenida Sur No. 23,	,,
Monteros & Cía.	9a. Calle Poniente No. 3 A.	,,
Henry Hoefker	9a. Calle Poniente No. 1	,,

Exportadores de Cueros y Pieles

León Guttmann & Co.	8a. Avenida Sur No. 4,	Guatemala
Triebel & Co.	9a. Calle Oriente No. 9,	,,
Maegli & Cía.	9a. Avenida Sur y 8a. Calle,	,,

IMPORTADORES.—Ferretería, Loza, Peltre, Cristalería

Carlos Sauerbrey & Co.	8a. Av. Sur, y 7a. Av. Sur,	Guatemala
Topke & Co.	7a. Avenida Sur No. 9,	,,
Van der Henst & Co.	7a. Avenida Sur No. 10,	,,
Nottebohm Hnos.	10 Calle Poniente y 5a. Av.,	,,
Alek D. Serovic	9a. Avenida Sur 15 Calle,	,,
G. Koenigsberger & Co.	8a. Avenida Sur No. 3,	,,
Pedro Delgado	9a. Avenida Sur y 9a. Calle,	,,
León Guttmann & Co.	8a. Avenida Sur No. 4,	,,
Laeisz & Co.	Quezaltenango	
Johannsen & Co.	,,	
Riege & Co.	Retalhuleu	
Maegli & Cía.	9a. Avenida Sur y 8a. Calle,	,,
Jorge Cordero (Van de Putte y Co. Sucs.)	7a. Avenida Sur y 8a. Calle,	,,

Maquinaria, Motores y Artículos Eléctricos

A. E. G. Latino Americana	10 Calle Oriente No. 1,	Guatemala
Emp. Guatemalteca de Electricidad, Inc.	6a. Avenida Sur y 8a. Calle,	,,
Zengel & Co. Sucs.	7a. Avenida Sur,	,,
Emilio Capouilliez	6a. Avenida Sur,	,,
Augusto Scharoch	7a. Avenida Sur y 11 Calle,	,,
Compañía Plantaciones "Cecilia" Ltd.	Quezaltenango	
Nottebohm Hnos	10ª Calle Poniente y 9ª Av. Sur.	

Importadores de Géneros de Algodón, Lana y Seda

E. Estrada O.	6ª Avenida Sur, Edificio Aguirre	
Koper, Lottmann & Co.	8a. Avenida Sur No. 23,	Guatemala
Jacobo Engel e hijos	8a. Avenida Sur,	,,
León Guttmann & Co.	8a. Avenida Sur No. 4,	,,
Renshaw, Clegg & Co.	7ª Av. Sur	,,
Maegli & Co.	9a. Avenida Sur y 8a. Calle,	,,
Nottebohm Hnos	10ª Calle Poniente y 9ª Av. Sur,	,,
Byron Zadik	9ª Calle Oriente,	,
Julio Zadik (A. Zadik & Co.)	9ª Calle Oriente,	,,
Noltenius & Jordens	8ª Calle Oriente y 8ª Av.,	,,
Bilak & Co.	9a. Calle Oriente	,,
Salvador Hopp	9ª Calle Oriente,	,,
Claudio Bornholt	Quezaltenango	
Arnoldo Daetz	Cobán	
Dieseldorff & Co.	,,	
Alfredo Gebhardt	Salamá	
A. Mata	Guatemala	

Artículos para Señoras, Señoritas y Niños

Jacobo Engel e hijos	6ª Avenida Sur,	Guatemala
A. Bauer & Co., Sucs	Portal del Comercio	,,
Mme. J. Cipriani	7ª Avenida Sur,	,,
Antonio Peyré	7ª Avenida Sur,	,
Alberto Perera	6ª Avenida Sur,	,,
José Serra	6ª Avenida Sur,	,,
Otto Tischler	6ª Avenida Sur,	,,
Maegli & Cía	9ª Avenida Sur y 8ª Calle,	,,

Artículos para Caballeros

Juan Brackmann, Hijos & Co	6ª Avenida Sur,	Guatemala
Triebel & Co.	9ª Calle Oriente No. 9,	,,
Emilio Conde	8ª Avenida Sur y 9ª Calle,	,,
David Rosenberg, Sucs	9ª Calle Oriente,	,,
Alberto Perera	6ª Avenida Sur,	,,
Antonio Peyré	7ª Avenida Sur,	,,
Enrique Weissenberg	Quezaltenango	
Leonardo del Vecchio	,,	
Maegli & Cía	9ª Avenida Sur y 8ª Calle,	,,
Ernesto Thierfelder	7ª Avenida Sur, No. 17,	,,

Papelería Libros en Blanco

Amos & Anderson, Sucs.	10. Calle Oriente,	Guatemala
G. M. Staebler	10 Calle Oriente,	,,
Goubaud & Co.	6ª Avenida Sur,	,,
Maegli & Cía	9ª Avenida Sur y 8ª Calle	,,

Vinos, Licores y Conservas, Etc.

E. Estrada O.	6ª Avenida Sur, Edificio Aguirre	
Máximo Kosak	8ª Avenida Sur y 10 Calle,	Guatemala
Julio Benjaminson	7ª Avenida Sur No. 3,	,,
Manuel de Coto Peláez	9ª Calle Oriente,	,,
Enrique Rittscher & Co.	8ª Avenida Sur,	,,
J. Vicente Molina, h.	7ª Avenida Sur,	,,
Manuel Fernández & Co	9ª Avenida y 12 Calle,	,,
Severo Martínez & Co.	Quezaltenango	
Péren & Pons	,,	

Harina de Trigo

Guillermo Arzú................................	6ª Calle Oriente, No. 23	Guatemala
Jacinto J. Cruz.........................	6ª Calle Oriente,	,,
Grace & Co., Central América..........	10 Calle Poniente y 5ª Av.,	,,
Walter Baeninger.....................	9ª Avenida Sur,	,,
Juan Hernández E....................	9ª Avenida Sur,	,,
E. Estrada O........................	6ª Av. Sur, Edificio Aguirre	,,

Medicinas y Drogas

Monteros & Cía.....................	9ª Calle Poniente, No. 3 A.	
Lanquetin, Castaing & Co.............	8a. Avenida Sur,	Guatemala
Enrique Herrarte & Co..............	7a. Avenida Sur,	,,
Escobar Vega, González & Co..........	9a. Avenida Sur	,,
Hermann Kaltwasser & Cía............	14 Calle Poniente y 6a. Av.,	,,
E. Ruiz & Co.......................	Retalhuleu	
Maegli & Cía......................	9a. Avenida Sur y 8a. Calle	,,
Luis Felipe Valenzuela...............	9ª Avenida Sur No. 83,	,,

Relojes, Joyas y Artículos de Fantasía

Joyería y Relojería "La Perla"......	6a. Avenida Sur y 9a. Calle,	Guatemala
Joyería y Relojería "La Marquesa"....	8a. Avenida Sur y 9a. Calle,	,,
Maegli & Cía......................	9a. Avenida Sur y 8a. Calle	,,

Automóviles y Accesorios

Gerlach y Co. Sucs..................	10 Calle Poniente No. 11	Guatemala
P. G. Cofiño.........................	Antigua	
Carlos Matheu, Agencia "Packard"....	9a. Calle Poniente,	,,
Alfonso L. Arroyo (Agencia "Ford")....	6a. Avenida Sur,	,,
Gmo. Kepfer "Chandler" y "Cleveland"	12 Calle Poniente y 4a. Av.	,,
Salvador Delgado, "Willis Knigth"....	7a. Avenida Sur,	,,
Mencos & Co. "Nash"..............	14 Calle Poniente y 6a. Av.	,,
Riege & Co. "Chevrolet".............	Retalhuleu	,,
Monteros & Cía., "Reo".............	9ª Calle Poniente No. 3A.	

Espejos, Vidrios y Molduras

Pascual Duarte......................	a. Avenida Sur,	Guatemala
Lazo y Muñoz	6ª Avenida Sur No. 63,	,,

Artículos para Carruajes

Juan Mohr, Sucs....................	8a. Avenida Sur,	Guatemala

Petróleo, Lubricantes y Grasas

Compañía Mexicana de Petróleo "El Aguila," S. A.....................	10 Calle Oriente y 7a Av.	Guatemala

Películas Cinematográficas

Famous Players-Lasky Corporation....	11 Calle Oriente No. 3,	Guatemala

Artículos Fotográficos

Adolfo Biener & Co..................	9ª Calle Oriente,	Guatemala

Venta de Madera de Construcción

Jacinto J. Cruz.....................	Guatemala	
Riege & Co.........................	Retalhuleu	
Gerlach y Co. Sucs.	10 Calle Poniente, No. 11	,,

Artículos para la elaboración de Cigarrillos

José C. Cofiño.....................	Guatemala	

Representantes de Casas Extranjeras

Nottebohm Hnos	10ª C. P. y 9ª Av. S.	Guatemala
Dalgliesh & Co.	7a. Avenida Sur,	,,
Schlubach, Sapper & Co.	10 Calle Oriente No. 9,	,,
Grace & Co., Central America	10 Calle Poniente y 5a. Av.,	,,
Adrián Delpree	Pasje Rublo,	,,
Jullo C. Toriello	11 Calle Oriente,	,,
Enrique Toriello	11 Calle Oriente,	,,
J. P. Armstrong & Co.	10 Calle Oriente, No. 2	,,
Renwick J. Sharp	Pasaje Coloma,	,,
Goodmann & Co.	Pasaje Aycinena,	,,
Max Paetau	9a. Avenida Sur, No. 10	,,
W. Dalchow	10 Calle Poniente,	,,
Manuel de Coto Peláez	9a. Calle Oriente	,,
Ness & Co.	10 Calle Poniente No. 2	,,
Maegll & Cía.	9ª Av. Sur	,,
Monteros & Cía.	9ª Calle Poniente No. 3 A.	,,
Luis Gramcko	3a. Avenida Sur y 14 Calle,	,,
Rodolfo Reifen	7a. Avenida Sur,	,,
Alberto Nicolle	7a. Avenida Norte, Prol.,	,,
J. M. Resnikoff	7a. Avenida Sur,	,,
Enrique Sello	8a. Av. Sur, Edif. Lanquetin,	,,
A. L. Arroyo & Co.	6a. Avenida Sur,	,,
Osberto Wyld Ospina	Pasaje Rubio,	,,
Sánchez & Co.	San Salvador,	Rep. El Salvador
Carlos Hegel	5a. Avenida Sur	Guatemala
Gonzalo Palarea S.	10 Calle Poniente, No. 2 (altos)	,,
E. Estrada O.	6ª Av. Sur, Edificio Aguirre	,,
Henry Hoefker	9a. Calle Poniente No. 1	,,

Fábrica de Artículos de Punto de Media

Enrique Weissenberg	Quezaltenango	

Fábrica de Ladrillo de Cemento y Barro

Rodríguez Benito Hnos	4ª Avenida Sur,	Guatemala
Arturo Matheu, "El Aguila"	9ª Calle Poniente,	,,

Fábrica de Calzado

Hilario Vettorazzi	6ª Calle Poniente,	Guatemala

Fábrica de Velas y Jabones

F. Kraika & Co.	19 Calle Oriente No. 10	Guatemala
Compañía Nacional de Industrias	17 Calle Oriente y 12 v.,	,,
Topke & Co.	7ª Avenida Sur,	,,
Juan Hrdlischka	Edificio "La Perla,"	,,
José y Francisco Cordón Horjales		,,

Luz, Fuerza y Calefacción

A. E. G. Latino Americana	Quezaltenango
Emp. Guatemalteca de Electricidad Inc.	Guatemala

Compañía de Plantaciones

Compañía Administradora "Cecilia"	Quezaltenango

COMISARIOS DE AVERIAS DE COMPAÑIAS DE SEGUROS DE TRANSPORTE

Dalgliesh y Cía	Lloyd' Agents
Koper, Lottmann & Co.	Vereln Hamburger Assecurandeure. Verein Bremer Seeverslcherungs Gosell schften. Internationaler Transport Vers. Verband Berlln.
Alberto Bargelés	Agent du Comlté des Assureurs Maritimes de París.
Rosenthal e Hljos	The Board of Underwriters of New York. The National Board of Marln Underwrlters, New York.
J. Lehnhoff	Amerlcan Foreing Insurance. Association of New York.
Ascoli & Cía	The Rellance Marlne Insurance Co., Liverpool.
Carlos Hegel	"Albingia" Compañía de Seguros de Hamburgo Versicherungs-Gesellschaft Hamburgo. "Die Danzing" Compañía de Seguros de Danzing." H. P. M. Mutzenbecher, Hamburgo.

TENERÍA

Tenería "Boston"	Guatemala
Marcelino Solé	Guatemala

TIPOGRAFIAS, FABRICAS DE SELLOS DE HULE Y LIBROS EN BLANCO

Tlpografía "América"	8ª Avenlda Sur, Núm. 25	Guatemala
Amos & Anderson Sucs.	10 Calle Oriente,	
G. M. Staebler	10 Calle Orlente	

IMPORTADORES DE MERCADERÍAS EN GENERAL

Enrlque Zarauz	Coatepeque	
Bllak y Co.	8a. Avenlda Sur	Guatemala
Diesseldorff & Co. Sucs.	Cobán y Senahú	
Alfredo Gebhardt	Salamá	
R. W. Hempstead	Cobán	
Laelsz & Co.	Quezaltenango	
Johannsen & Co.	,,	
Enrlque Weissenberg	,,	
Fernando Marquard	,,	
Claudlo Bornholt	,,	
Bernardo Zurhellen	Lívlngston	
Arnoldo Daetz	Cobán	
Max Krankel	Coatepeque	
Manuel de Coto Peláez	9a. Calle Orlente,	Guatemala
Maegll & Cía.	9ª Avenlda Sur	,
Sociedad Cooperativa de Ahorros "La Occidental"	6ª Avenida Sur No. 34,	,,

EMPRESAS DE TRANSPORTE

Ferrocarriles Internaclonales de C. A.		Guatemala
Cía. de Agenclas de Champerico Ltd.	5ª Avenlda Sur	,,
Pablo Doscher, F. C. Verapaz	Lívingston	

COMPAÑÍA CONSTRUCTORA

A. E. G. Latino Americana	10 Calle Oriente,	Guatemala

EMPRESA DE COMUNICACIONES

All America Cables, Inc.	Guatemala

INDUSTRIAS

Fábricas de Cerveza, Hielo y Conservas Alimenticias

Castillo Hnos........................ Guatemala
Kiene Hnos........................ Quezaltenango

Fábrica de Cemento

Fábrica Nacional de Cemento Ltd........ Novella & Co. Guatemala

Fábrica de Tejidos

Ibargüen Hnos........................ 8a. Avenida Sur 29, Guatemala

F. Vila y Co........................ GuardaViejo.

Comestibles

Guillermo Arzú........................ 6a. Calle Oriente, Guatemala

Aserradero

Jacinto J. Cruz........................ Guatemala
Gerlach & Co........................ ,,

COTIZACIONES de acciones de Bancos y Compañías.—Precio en oro americano o quetzales

Banco de Occidente	$ 125.00	a $	128.33
Banco Internacional	,, 96.66	,, ,	100.00
Banco de Guatemala	,, 16.66	,, ,,	------
Banco Central de Guatemala	,, 11.00	,, ,,	11.50
Guatemala Tranway Light Power Cº	,, 91.66	,, ,,	------
Club Guatemala	,, 100.00	,, ,,	---- -
Banco Agrícola Hipotecario	,, 53.33	,, ,,	55.00
Compañía Nacional de Seguros La Federación de Centro América	,, 116.66	,, ,,	120.00
Muelle de Champerico	,, 46.66	,, ,,	50.00
Ahorro Mutuo	,, 13.33	,, ,,	15.00
Empresa Eléctrica	,, 10.00	,, ,,	------
Agencia Marítima	,, ------	,, ,,	------

Nota:—Las acciones de los Bancos Colombiano y Americano no se cotizan a ningún precio.

GUATEMALA, ABRIL DE 1930

Tipografía "América"—Julio Castañeda Godoy, herederos—8ª Avenida Sur, número 25—Guatemala.